

# Роман Кириллович Седых

## Информационный психоанализ Соционика как метапсихология

Вот великая заповедь, которую часто приводит Платон: «Делай свое дело и познай самого себя». Каждая из обеих половин этой заповеди включает в себя и вторую половину ее и, таким образом, охватывает весь круг наших обязанностей. Всякий, кому предстоит делать дело, увидит, что прежде всего он должен познать, что он такое и на что он способен. Кто достаточно знает себя, тот не посчитает чужого дела своим, тот больше всего любит себя и печется о своем благе, тот отказывается от бесполезных занятий, бесплодных мыслей и неразрешимых задач.

*М. Монтень*

### Содержание

Введение

Часть I. Простейшие и сложные типы личности

Глава 1. Простейшие типы личности

Конкретики и абстрактики

Объективики и субъективики

Соматики и релатики

Спонтаники и планомерики

Замечание для психоаналитиков

Практическое применение типологии Юнга

Резюме

Глава 2. Теория интертипных взаимодействий между простейшими типами

Интертипное взаимодействие между конкретиками и абстрактками

Интертипное взаимодействие между объективиками и субъективиками

Интертипное взаимодействие между соматиками и релатиками

Интертипное взаимодействие между спонтаниками и планомериками

Резюме

Глава 3. Описания сложных типов

Визуал-сциентик

Визуал-лингвик

Визуал-продактик

Визуал-трейдик

Кинето-сциентик

Кинето-лингвик

Кинето-продактик

Кинето-трейдик

Аудиал-сциентик

Аудиал-лингвик

Аудиал-продактик

Аудиал-трейдик

Тактикл-сциентик

Тактил-лингвик

Тактил-продактик

Тактил-трейдик

Часть II. Информационные модели соционики

Введение

Глава 4. Теория аспектов или качественный анализ информации

Природа информации. Новое определение аспекта

- Описания аспектов
- Универсум — это аспект
- Практическое применение теории аспектов
- Резюме
- Глава 5. Модели личности
  - Модель «Ю»
  - Модель «А»
  - Резюме
- Глава 6. Модельный метод описания интERTипных взаимодействий
  - ИВ полного дополнения
  - ИВ активации
  - ИВ полного тождества
  - ИВ зеркальное
  - ИВ оппонирования
  - ИВ квазитождества
  - ИВ супер-эго
  - ИВ квазидополнения
  - ИВ полудополнения
  - ИВ полутожества
  - ИВ ревизии
  - ИВ заказа
- Глава 7. Признаковый комплекс в психике
  - Введение
  - Структура проявления признака
  - Динамика проявления признака
  - Диагностика. Влияние на определение типа. Размышления о терапии
  - Проявления признакового комплекса по некоторым из признаков Г. Р. Рейнина
- Приложение
  - Аспектоника
  - Функционика

## **Введение**

Книга, которую вы видите перед собой, совершенно уникальна. В ней впервые [книга издана в 1994 г., - прим. ред.] сделана попытка методичного и подробного изложения современных разработок в области типологии, созданной швейцарским ученым Карлом Густавом Юнгом и дополненной литовским ученым Аушрой Аугустинавичюте и ее учениками.

Эти теории, несмотря на свою молодость, широко известны в нашей стране под общим названием соционика. Во многих городах СНГ существуют десятки клубов любителей соционики, создано около десятка лабораторий и институтов. Чем же вызван бурный успех соционики? В первую очередь, тем, что новая наука показала свою огромную практическую ценность. Каково же возможное применение материала, с которым можно ознакомиться в представленной книге?

*Профориентация.* Для каждого типа личности существует наиболее подходящая сфера деятельности. Соционика позволяет решать одну из основных проблем человека — неспособность найти достойное применение своим способностям.

*Саморазвитие.* Наиболее полная реализация собственных потенциальных возможностей в реальных условиях, достижение гармонии — внутренней и в отношениях с миром.

*Психокоррекция.* Всякий тип имеет как сильные, так и слабые стороны. Опыт показывает, если не использовать первые и не развивать вторые, не избежать различных комплексов и неврозов. Соционика предлагает тактику поведения, позволяющую избегать подобных неприятностей.

*Регулирование личных отношений.*

*Подбор кадров* как с точки зрения их способностей, так и для создания наиболее благоприятной атмосферы в коллективе.

Прежде чем перейти к изложению соционики, нужно сказать несколько слов о типологическом методе описания личности, который является в ней основным, а также о его соотношении с распространенными в нашей стране психологическими теориями.

Типология — наука о типах. В общем случае, тип определяется системой свойств и качеств, присущих объекту. Например, стул есть тип мебели, металл — тип химического элемента. Любая наука изучает количественные соотношения между рассматриваемыми ею объектами и типы этих объектов. Современная психология пользуется в основном количественными методами, что стало привычным. Предлагаемая книга совершенно необычна, потому что посвящена в основном качественным методам. Поэтому не все будет понятно сразу, но это легко преодолимо: ведь типологический подход присущ человеку не менее, чем количественный.

Чтобы прояснить различие между наиболее распространенными психологическими (количественными) и типологическим (качественным) методами исследования человека, представим, что мы отказались от своего прежнего предмета наблюдений и занялись мебелью.

Типолог, естественно, примется изучать типы мебели; его будет интересовать, какой предмет мы называем столом, а какой — стулом. В чем их сходства и отличия, каким может быть их взаимодействие и разумное использование. Психолог, томимый желанием измерить, будет вводить всяческие параметры вроде высоты, мягкости, цвета. Переберет тысячи стульев, столов, диванов, чтобы вычислить среднестатистическое количество ножек у мебели.

Настолько же осмысленными с точки зрения типологии Юнга выглядят и более традиционные занятия психолога. Чего стоит, например, введенный Г. Айзенком коэффициент интеллекта (IQ). [Мне могут возразить, что метод Айзенка создан в пятидесятые годы, с тех пор устарел, и критиковать его бессмысленно. Верно, устарел. Но широко используется, и в более современных методиках количественных оценок его недостатки отнюдь не изжиты.] При тестировании хороший повар в большинстве случаев уступит посредственному инженеру. Но лишь по той причине, что понятие интеллекта введено формально, без учета различия в типах сознания. Сравнить же способы мышления ученого и художника при помощи сугубо количественных характеристик так же нелепо, как и пытаться точно измерить, во сколько раз стол отличается от стула. Ясно, что ни во сколько. Просто мебель бывает разная. Люди — тоже. А вот какие именно — об этом и рассказывается в книге.

С идеями Юнга случилось то же самое, что и со многими гениальными идеями — они опередили свое время. Как мы теперь понимаем, отличие между типами есть различие в способах (системах) получения, обработки и выдачи информации психикой. Для того, чтобы такая постановка вопроса стала возможной, должны были быть созданы теория систем и теория информации.

Автор идеи информационного подхода к типологии Юнга — литовский ученый Аушра Аугустинавичюте. Именно ей мы обязаны возрождением интереса к работам швейцарского психолога, долгое время бывшими малоизвестными в нашей стране и считавшимися в среде психологов недешифруемыми и чрезмерно сложными. Аушра Аугустинавичюте — автор информационных моделей в типологии Юнга, поднявших эту теорию на совершенно небывалый для гуманитарных наук уровень целостности.

А. Аугустинавичюте показала, что информация неоднородна, и можно выделить основные ее типы, названные аспектами. С точки зрения такого подхода, в неодинаковом восприятии одного и того же аспекта заключаются различия между юнговскими типами. А вот из общности восприятия следуют важные сходства поведения и характера (но отнюдь не одинаковость людей!). Как выяснилось чуть позже, схожесть между людьми, принадлежащими к одному и тому же типу, не исчерпывается только поведением или характером — оно значительно глубже и проявляется чрезвычайно широко: в привычках, мировоззрении, построении взаимоотношений и даже в склонности к определенным заболеваниям. Однако, позволю себе повториться, представители одного типа вовсе не обязаны быть похожи как близнецы.

О названии науки. А. Аугустинавичюте назвала свою теорию «соционикой», исходя из предположения, что каждый из типов юнговской типологии имеет собственную социальную роль, изучение которой стало основной целью ее дальнейших исследований.

Вторым направлением работы основательницы соционики было построение теории отношений между типами. Попытки развития этого интересного направления и применения его на практике предпринимаются в Новосибирском институте соционики, в нескольких киевских соционических организациях и в созданной мною группе.

Наконец, есть еще два пути применения соционики: профориентация (для каждого из типов существует сфера наиболее предпочтительных профессий) и тот, с которого собственно и начиналась типология Юнга — психиатрия. Этими двумя направлениями, насколько мне известно, никто из моих коллег пока не занимался, никто серьезно не ставил вопроса о способностях типов к различным профессиям. Более того, профориентационные идеи неоднократно вызывали бурю негодования среди социоников, что, как свидетельствует опыт психоанализа, является лучшим доказательством важности вопроса. Этим двум направлениям уделяется значительное внимание в предлагаемой книге, хотя и остальные тоже достаточно полно освещены. Все отрасли прикладной соционики столь тесно связаны между собой, что отказ хотя бы от одной из них привел бы к непоправимому снижению информативности текста.

Материал книги построен таким образом, чтобы сделать ее понятной непрофессионалу и полезной специалисту. В первой части книги изложена интересная с практической точки зрения и простая часть науки. Эта часть рассчитана на достаточно широкий круг читателей. Вторая часть содержит преимущественно теоретический материал и предназначена для профессионалов и тех, кто собирается использовать данную книгу в качестве учебника.

В первой главе даются описания простейших (элементарных) типов юнговской типологии. В ней использованы наблюдения самого Юнга, а также, в ограниченном количестве, его последовательницы Изабеллы Майерс-Бриггс. Идея о том, что генезис простейших типов и их структура определяются существованием бинарных типов информации, принадлежит мне. Все описание простейших типов построено на этой основе. Подробнее с концепцией информодинамики психики можно ознакомиться в заключительной главе книги. В первой и седьмой главах большое внимание уделено психотерапевтическим и профориентационным рекомендациям, которые предлагает теория. Кроме того, первую главу можно использовать как «тест» для определения типа (Лучше вообще не определять тип, чем определить неверно, поэтому следует быть осторожным.).

Во второй главе описаны отношения между представителями простейших типов. Эта глава полностью оригинальна. Помимо собственно психологических описаний, в ней содержатся рекомендации по гармонизации отношений между людьми.

По отношению к сложным (составным) типам, которых было выделено Юнгом шестнадцать, простейшие выступают в роли признаков, поэтому они часто так и называются. Например, в первой главе описана пара элементарных типов соматик — релатик. Среди шестнадцати сложных типов восемь соматичных и восемь релатичных. Общие свойства каждой из этих групп — их признаки — и есть то, что было в первой главе описано как простейший тип. Третья глава содержит подробные описания всех шестнадцати сложных типов. Эти описания созданы мной на основе информомоделей А. Аугустиновичюте и наблюдений, сделанных ею самой, киевскими социониками Г. Шульманом и И. Онуфриенко, и своих собственных. Весь материал, даже собранный другими авторами, мною тщательно перепроверен.

Со структурой второй части книги можно ознакомиться, прочитав введение к ней.

Нужно отметить очень важный момент, непонимание которого уже многих любителей соционики привело к большим неприятностям. По самой своей сути соционика — наука об объективном в психике. Типология Юнга-Аугустиновичюте — это *типология интеллектуальных способностей*, а не характеров. То есть, характеры у представителей одного и того же типа могут быть столь же различны, как возраст или образование. Выражение «типология интеллектуальных способностей» не означает также и количественного измерения интеллекта, мы будем рассматривать именно типологию различных сортов интеллектуальной деятельности.

Отдельно стоит сказать о терминологии. Она, как и в любой молодой и бурно развивающейся науке, не совсем удачна. А. Аугустиновичюте, создавая соционику, была вынуждена во многом изменить и уточнить терминологию Юнга. Но и предложенная ею терминология имеет немало недостатков. Пожалуй, основной из них — тот, что термины, использованные Аугустиновичюте, вызывают у многих неверные ассоциации. Чего стоят, например, «шизотимы и циклотимы», «логики и этики», «черная интуиция и белая сенсорика». Почти все ученики создательницы соционики пытались модифицировать терминологию. Эта книга не является исключением. Здесь я предпринял кардинальную попытку улучшения терминологии. И она не во всем совершенна, но для того, чтобы лексикон науки окончательно сформировался, требуются многие десятки лет, а соционике нет еще и пятнадцати. Я постарался сделать так, чтобы люди, пользующиеся традиционной терминологией,

могли без затруднений ознакомиться с текстом.

Как читать книгу? Безусловно, будет неплохо, если вы прочтете все от начала до конца. Однако, тем, кто мало знаком с типологией Юнга или преследует чисто практические интересы, рекомендуется прочесть только первую часть. Понятно, этот совет не касается тех, кто решил основательно разобраться в материале.

Автор выражает глубокую признательность Д. А. Колесникову, Р. В. Папушину, А. А. Сургучеву, Т. А. Овериной за неоценимую помощь в работе над книгой.

## **Часть I. Простейшие и сложные типы личности**

### **Глава 1. Простейшие типы личности**

Одним из основных понятий классического психоанализа является «вытеснение». Зигмунд Фрейд называл так устранение из области сознания неприятных переживаний, которые после этого не способны вернуться в сознание в своей первоначальной форме. За счет вытеснения в психике образуется обширная область бессознательного (подсознание). Фрейд полагал, что у любого человека к бессознательному в первую очередь относится сексуальная сфера.

Карл Густав Юнг, долгое время работавший вместе с основателем психоанализа, издал в начале нашего века труд «Психологические типы», во многих положениях которого расходился со своим коллегой. Юнг считал важным для изучения сознания и подсознания учет психологического типа человека. Он создал, как бы мы теперь сказали, биполярную типологию.

По Юнгу, бессознательное имеет компенсаторную (дополнительную) к сознательному природе. Если сознание имеет экстравертированную установку, то бессознательное — интровертированную, и наоборот. Кроме широко известной пары противоположных типов: экстравертированного и интровертированного (кстати, в эти термины вкладывался смысл, совершенно отличный от расхожего в наши дни), Юнг описывал еще три простейшие пары: мыслительный и эмоциональный, ощущающий и интуитивный, рациональный и иррациональный. Перечисленные пары независимы друг от друга, и поэтому возможны шестнадцать вариантов их сочетаний. Эти шестнадцать сочетаний и представляют собой то, что я называю сложными типами. Описание сложных типов приведено в третьей главе.

Одно из основных расхождений Юнга и Фрейда состоит в различном понимании содержания бессознательного. Сексуальность как свойство психики связана в гораздо большей степени с интровертированным ощущением, чем с любой другой из основных психических функций, введенных Юнгом (Более подробно этот вопрос рассматривается в четвертой главе.). Таким образом, у интровертированного ощущающего типа бессознательное связано с предметом дополнительной психологической функции, а именно экстравертированной интуиции — пониманием своего предназначения и свойств своего характера. Сексуальность же при том же социальном прессе осознается им гораздо спокойнее и дифференцированнее, чем любым другим типом. Таким образом, Юнг показал возможность создания шестнадцати различных «психоанализов» и наметил методику их описания. Например, учение Адлера о том, что основным в подсознании является воля к могуществу и преодолению неполноценности, представляет собой пример «психоанализа», в котором место интровертированного ощущения (сексуальности) занимает экстравертированное ощущение.

Все открытые Фрейдом законы действовали и на него самого, поэтому, видимо, им не были до конца поняты и приняты работы своих наиболее значительных сотрудников. Хотя, если встать на точку зрения Юнга, они вовсе не противоречили ортодоксальному психоанализу, а лишь дополняли его.

Со времени создания типологии понимание природы простейших типов, которые мы будем называть также элементарными или бинарными, стало глубже. Пришлось даже изменить их названия на другие, точнее отражающие современный уровень знаний (названия Юнга и Аугустиновичюте даются в скобках). В этой главе мы рассмотрим следующие пары типов:

1. *Конкретики и абстрактики* (Ю. ощущающие — интуитивные; А. сенсорики — интуитики). Конкретики лучше ориентируются в конкретных практических вопросах, абстрактики — в отвлеченных.

2. *Объективники и субъективники* (Ю. мыслительные — эмоциональные; А. логики — этики). Первые, люди логического толка, мыслят в категориях «правильно» и «неправильно», уверенно рассуждают и действуют. Вторые гораздо лучше разбираются в трудно формализуемых вопросах, касающихся, в частности, человеческих взаимоотношений. Они увереннее проявляют эмоции, чем действуют в объективном мире.

3. *Соматики и релатики* (Ю. экстравертированные — интровертированные; А. экстраверты — интроверты). Сознание первых направлено на объекты (на их устройство или качество, действия или внутренние изменения), вторых — на взаимодействия (на объективные или на субъективные, на энергетические или на информационные).

4. *Спонтаники и планомерики* (Ю. иррациональные — рациональные; А. циклотимы — шизотимы). Сила первых — в целостном восприятии, они почти всегда исходят из своих ощущений или предчувствий. Вторые сильны в изучении закономерностей, в выполнении сложных последовательностей действий, в воплощении в жизнь своих продуманных планов. Они последовательнее спонтаников, но не так хорошо адаптируются к быстро меняющейся ситуации, когда сила и тонкость восприятия играют основную роль.

Это, конечно, очень грубые определения бинарных типов. Далее мы подробно остановимся на каждой паре. Но уже из сказанного можно представить многочисленные практические приложения типологии. Так, например, сразу понятно (и подтверждается практикой), что соматики чаще всего страдают от пренебрежения своим взаимодействием с окружающей действительностью, а релатики, наоборот, сносно регулируют взаимодействия, но неуверенны в своей объективной ценности, недостаточно хорошо знают, как лучше всего применить свои качества и способности. Из этого можно сделать множество выводов о том, какие профессии больше подходят представителям этих групп типов, выполнение каких рекомендаций облегчило бы им жизнь и позволило бы успешно заниматься самосовершенствованием.

Но и это еще не все. Из каждого разделения людей на два бинарных типа сразу следуют особенности их взаимодействий друг с другом. Это оказывается и очень интересным, и очень полезным для регулирования взаимоотношений между людьми (об этом мы поговорим во второй главе).

Немного о терминологии, используемой в первой главе. В основе разделения людей по каждой паре бинарных типов лежат весьма фундаментальные понятия. Например, в основе разделения людей на соматиков и релатиков лежит само существование в природе объектов и взаимодействий. Это приводит к возникновению двух аспектов (типов) человеческой деятельности и связанной с ней информации. Вполне очевидно, что психике присущи две функции. Первая — это прием, обработка и выдача информации, связанной с манипулированием объектами (их качеством, устройством, работой, внутренними изменениями). Вторая — это прием, обработка и выдача информации о взаимодействиях (их удобстве, стабильности, рациональности и приятности).

Одна из этих функций у человека непременно лучше развита, чем другая, что и определяет его тип личности (С другой стороны, это разделение обеспечивает специфическую динамику психической деятельности. Об этом можно прочитать в конце книги.). О том, какая из функций доминирует у каждого конкретного человека, можно судить, сравнивая его объективные успехи в соответствующих сферах жизни, а также по субъективной свободе и уверенности в проявлении более зрелой функции. Это определяет критерии практического определения типа.

Для удобства мы будем называть одним термином и аспект действительности, и соответствующую ему психическую функцию (например, соматика). Тип с доминирующей соматикой мы будем называть соматиком.

Помимо простых типов, в соционике рассматриваются также составные, образованные «пересечением» простых. Например, для профориентации имеет значение рассмотрение четырех типов: конкретики-объективники (т. е. к этому типу относятся все, кто является конкретиком и объективником одновременно), абстрактики-объективники, конкретики-субъективники и абстрактики-субъективники. Естественно, что наиболее детальную картину может дать рассмотрение типов по всем четырем параметрам одновременно, например, соматик-конкретик-объективник-спонтаник. Всего таких типов шестнадцать, и никакого более подробного описания современная соционика дать не может. Описания всех шестнадцати типов сделаны в третьей главе с неявным учетом информационных моделей. По отношению к сложным типам простейшие выступают как признаки, идентификаторы. Мы будем

иногда так их называть.

Первая глава имеет двойное значение. С одной стороны, в ней изложен вполне самостоятельный раздел типологии Юнга, а с другой — она служит развернутым тестом для определения сложного типа.

Любой тип — это динамичная система функционирования психики. Поэтому соматик может иной раз выглядеть релатиком, спонтаник — планомериком, что мешает определению типа, особенно начинающими. Как с такими запутанными случаями разобраться, выясним позже, в седьмой главе.

Поскольку система всегда есть нечто большее, чем сумма элементов, ее составляющих, каждый признак по-своему проявляется у каждого из типов (это верно даже для всякого конкретного человека). Надо стараться в поведении того, чей тип определяется, выделять главенствующую черту, помня о том, что тип — это система, и все поступки человека взаимосвязаны. Отдельные детали, штрихи и опенки могут быть на практике не совсем такими, как описано в тестах, но суть всегда может быть выявлена.

Еще одно существенное замечание: мы выглядим совсем не так, как хотим выглядеть. Поэтому при чтении описаний выбирайте не то, чего хочется, а то, что есть на самом деле.

### **Конкретики и абстрактики**

(Ю. осязающие — интуитивные; А. сенсорики — интуитики)

Практика и теория, реализованное и потенциально возможное — эти пары отражают различия между конкретным и абстрактным. Конкретика и абстрактика — это две стороны действительности (Так же обозначаются психические функции, обрабатывающие информацию об этих сторонах.). Уже названия позволяют предположить, что они из себя представляют. Во всем, что нас окружает, есть конкретное, видимое и осязаемое. Качество, форма и цена вещей, внешность и сила людей, конкретные действия, энергия, которую они тратят, их самочувствие и так далее. Напротив, абстрактика — это то, что нельзя непосредственно увидеть и оценить, это смысл и перспектива происходящего, характер человека и история человечества... Это то, с чего нельзя написать портрет, но можно составить схему.

Поскольку эти две противоположные стороны мира резко различны, неодинаково и восприятие их человеком. Конкретика видится, осязается, абстрактика понимается, воображается.

Удивителен факт, подмеченный впервые Карлом Густавом Юнгом. Наше понимание и ощущение не могут быть одинаково развиты. Почему? Ответ прост — потому что восприятие одного мешает восприятию другого. В самом деле, что требуется для того, чтобы представить себе перспективы человека, его характер? Конечно, необходимо время, ведь характер, как известно, на лице не написан, уж во всяком случае, не узнаваем полностью. Чтобы составить о нем более или менее верное представление, иногда недостаточно многих лет. Для понимания скрытого от глаз нужна еще и теория. Чем она лучше и чем больше опыт, тем быстрее и точнее мы можем судить о скрытой стороне вещей.

С другой стороны, вещи имеют внешность и состояние. Разглядывая внешность людей, мы скорее составим себе представление об их достатке и вкусе, об их подтянутости, самочувствии в данный момент, чем об их характере, так как мы будем не понимать (для этого нужны опыт и время), не моделировать (нужна теория), а оценивать.

Каждой из сторон нашего восприятия соответствуют определенные принципы и стиль психической деятельности. Конкретика предполагает максимально развитое и осознанное ощущение, это та функция, которая побуждает человека окружать себя наиболее красивыми предметами и иметь деньги для их покупки, быть максимально сильным и здоровым, она позволяет определять качество пищи и требует, чтобы качество было высоким и т. п.

Абстрактика дает возможность предполагать и предвидеть, разбираться в своих потенциальных возможностях и совершенствовать их. Если конкретика — «здесь и сейчас», то абстрактика — «где-то» или «когда-нибудь», в будущем или прошлом.

Конкретику интересует непосредственно данное, осязаемое. Совершенствование этой функции требует развития наблюдательности, умения быстро переключаться с одной точки пространства на другую, чтобы полно и точно увидеть и ощутить действительность. Она требует также здоровья, остроты зрения и тонкости ощущений, которые позволяют иметь эстетический вкус. Конкретика должна, исходя из своей сущности, видеть и ощущать. Ей некогда понимать.

Человек, развивая свою конкретику, совершенствует практические навыки. Естественно, человек, развивающий свой практицизм, частенько не обращает внимания на предчувствия или подавляет их. Совсем другое дело абстрактика. Она заставляет видеть перспективу и планировать свою жизнь. Это та функция психики, которая дает возможность предполагать, например, развитие своих отношений с каким-то новым знакомым, перспективу нового дела. Это то, что побуждает человека теоретизировать и заниматься делами, не дающими сиюминутной выгоды. Так же, как конкретика побуждает красиво и практично одеваться, так абстрактика — читать наиболее глубокие и умные книги. Как конкретика требует набирать и использовать силу, так абстрактика — получать и применять образование.

Конкретиком мы будем называть человека с практическим складом мышления, который в конкретных качествах вещей и явлений разбирается лучше, чем в их потенциальных возможностях. Его сознательное поведение и (уж во всяком случае) его главнейшие поступки определяются конкретными и практическими соображениями. По крайней мере, он так их пытается объяснить. [Пример классической рационализации. Менее сознательная функция человека не меньше проявляется в его действиях, чем ей противоположная. Но проявления слабой функции самому человеку мало понятны, и поэтому он склонен объяснять большинство своих поступков с точки зрения сильной функции, даже тех, что в действительности обуславливаются слабой.] Иначе говоря, конкретик стремится делать и делает то, что выгодно. Он в своих наличных качествах и возможностях разбирается лучше, чем в потенциальных. Надеется в основном на свои здоровье, силу, умение обращаться с деньгами и доверяет им больше, чем своему умению видеть перспективу и выбирать наиболее беспроблемный вариант с точки зрения будущего.

Абстрактиком называют человека с теоретическим, концептуальным складом мышления, который лучше разбирается в потенциальных возможностях вещей и явлений. Он увереннее обращается со своим временем и управляет ситуацией, выходя из сложных положений благодаря нетрадиционному мышлению и развитому воображению. Свое умение распоряжаться временем и ситуацией оценивает выше, чем силу и практицизм. Делает то, что перспективно.

Это общая установка приводит к многочисленным различиям конкретиков и абстрактиков. Они проявляются практически во всем: в походке, взгляде, внешности...

Ниже приведено более подробное описание отличий между конкретиками и абстрактиками. Следует заметить, что хотя описание это и верно для подавляющего большинства, вполне вероятны отличия в деталях. Пропорции и степень развитости функций могут сильно различаться. Крайне редко, но встречаются практичные абстрактики и прозорливые конкретики. Про этих людей специально замечу, что при любой развитости слабой функции сильная все равно будет развита существенно лучше.

1. Конкретик упрямо добивается удовлетворения своих материальных и физиологических потребностей. Он не забудет вовремя поесть и не съест некачественной пищи. Если ему нужны деньги, то нужны именно на что-то конкретное, а не «вообще», и он будет стремиться эти деньги добыть. Если ему нужна вещь, то он будет выбирать лучшее из возможного и, скорее всего, именно лучшее и выберет. Если случится ошибка, то конкретик без суеты и особенных переживаний постарается ее исправить и никогда не повторит.

В удовлетворении своих материальных потребностей абстрактик далеко не так настойчив. Отчасти потому, что хуже понимает, что ему нужно. Он имеет об этом слишком общее представление (тогда как конкретик опишет желаемую вещь довольно подробно). Абстрактик может быть голоден и не понимать этого, не есть чересчур долго или наоборот — переедать. При покупке вещи может, не подумав, взять первую попавшуюся. Притом часто не уверен, выбрал лучшее или нет. Когда принимает гостей, нередко не уверен, досыта ли их накормил и было ли вкусно.

2. Ощущения конкретика яркие. Во всем, что он делает, заметна выраженная «чувственная связь» с окружающим миром. Физическая сторона любви нормальна, желаемая и естественна. В этой области могут быть принципы, но относительно редко — ханжество и комплексы. Конкретику нужен партнер, который либо развивает его сексуальный опыт (везде есть авторитеты), либо принимает его стереотипы и подчиняется его желаниям.

Абстрактик хуже запоминает лица, цвета, вещи. Физическая любовь и очень желанна, и немного загадочна. Даже большой опыт не слишком добавляет уверенности и спокойного отношения к проблемам секса. Абстрактика частенько тянет спросить у партнера, все ли хорошо в сексуальных



отношениях. Правда, без расспросов услышать одобрение гораздо лучше. Что можно и чего нельзя в сексе — предмет долгих сомнений. Полученный самостоятельно ответ не всегда дает уверенность.

3. Всякий конкретик не сомневается в своем вкусе, не оставляет его в пренебрежении, развивает его и живет в соответствии с ним. Вещи, одежда, кухня, партнер, обстановка — все должно удовлетворять его. Вкус конкретика не следует представлять в виде набора мертвых догм. Для него не существует качеств и ощущений вообще. Он хорошо представляет не только саму вещь, но и даваемые ею ощущения, учитывает массу сопутствующих обстоятельств. Он знает, позволяют ему финансы сделать ту или иную покупку или нет. Если есть проблемы с деньгами, то спокойно и без суеты их решает. «Профессионально» справляется с проблемами здоровья. Позволяет себе творчество в области моды. Лучшими и оригинальнейшими модельерами становятся именно конкретики.

Вкус абстрактика, если он и есть, гораздо менее динамичен, поэтому ему труднее заниматься творчеством в этой области. Тяжело учитывать все обстоятельства, связанные с приобретением новых вещей и использованием новых коммерческих приемов. В этом, как и в вопросах собственного здоровья, он частенько запаздывает с принятием решений или наоборот, излишне суетится. Возможно полное презрение к вопросам собственного здоровья и внешности, являющееся следствием неумелости. Когда человек такого типа начинает готовить, то редко представляет вкус готовящегося блюда. Когда шьет, может не без удивления разглядывать получившуюся вещь. Большинство его конкретных действий напоминает эксперимент с трудно предсказуемым результатом (тогда как у конкретика материальный результат заранее известен).

4. Представления конкретика о своем характере, своих способностях, талантах, своем времяпрепровождении обыкновенно несколько туманны. Редкий конкретик знает точно, сколько ему потребуется времени на новую работу, плохо представляет, как формируются характеры и т. п. Он больше доверяет слову «квалификация», чем слову «способности», не любит долго ждать.

Своему воображению абстрактик справедливо доверяет больше, чем умению претворять свои изобретения в жизнь. Хорошо чувствует время и представляет себе перспективы развития своих чувств или поступков (не хуже, чем конкретик — их сиюминутные последствия).

5. Конкретик имеет развитое предметное воображение и память. Он видит мир как противоборство сил, вместилище ярких предметов и разнообразнейших ощущений. Его мышление и чувства предметны, он превосходно запоминает и воспроизводит ощущения. Может мысленно представить, как переодеть человека. Вообще, многие конкретики утверждают, что думают картинками. Ни один конкретик не станет утверждать, что безразличен к деньгам, внешности, здоровью и комфорту. Он может себя закалять, приучая к лишениям, быть щедрым хлебосолом, но остаться совершенно на мели и при пустом холодильнике органически не способен, ибо знает меру расхода денег и своего труда. Редко в работе пытается превзойти требуемое качество.

Абстрактик пытается мыслить в самых общих категориях. Если его и волнуют практические вопросы, то касаются они только его близких, о конкретных проблемах других людей думает мало, хотя хорошо представляет себе проблемы окружающих в области образования, культуры или организации времяпрепровождения. Абстрактик лучше характеризует, чем описывает. Его мир — это мир возможностей, мир абстракций и интуитивных представлений. Вещь для него, во-первых, — схема, и лишь во-вторых — портрет.

6. Конкретика тоже может интересоваться новым, но на практике он предпочитает применять уже изученные средства. Вообще, при знакомстве с чем-то новым первый вопрос, который задает конкретик, это «а какое это имеет практическое применение и насколько это уже проверено на практике?»

Интерес абстрактика к новому приводит к тому, что он больше любит изучать новое, чем им пользоваться. Частенько устройство, конструкция вещей и явлений проще и интереснее, чем их конкретное применение и стоимость. Абстрактик — это тот, кто лучше изобретает, чем внедряет. Ему почти всегда не хватает практицизма.

7. Конкретик и в работе, и в настроениях ровен и стабилен, неплохо распределяет силы.

Активность работы и эмоций абстрактика нестабильна. Вспышки чередуются с периодами спада, потому что ему нужно время для того, чтобы заметить и обдумать возникающие возможности. Кроме того, абстрактик редко умеет распределять силы и частенько переутомляется.

Может показаться, что конкретики очень жадные, страшные люди, практичные до безобразия — сущие акулы. Абстрактики — книжные черви, совершенно не приспособленные к жизни, несчастные

ущербные люди, унылые фантазеры. Вполне разумное предположение. Именно так и выглядят стопроцентные конкретики и абстрактики. Так же неприятны, размазаны в пространстве и времени, непоследовательны люди «половинчатого» типа (50% на 50%). На практике, к счастью, гипертрофированно выраженные типы встречаются относительно редко.

### **Объективники и субъективники**

(Ю. мыслительные — эмоциональные; А. логики — этики)

В природе и обществе есть сущности двух сортов. Одни мы называем объективными, потому что они однозначны и измеримы. Вторые неоднозначны и неизмеримы, и потому называются в применении к обществу субъективными. Стоит, однако, расширить это понятие и на неживую природу. Ведь в любой системе существуют «параметры», не измеримые ни прямо, ни косвенно, но тем не менее познаваемые, например, доступные эстетическому восприятию.

Объективика, как психическая функция, базируется на понятиях действия и расстояния. Она занимается порядком, наукой, правилами и законами, рассуждает о рациональности действий и решает, кто, что и по каким правилам должен делать. В общем случае, она занимается анализом и измерением, притом не важно, что конкретно анализируется — квадратура круга или предполагаемый объем национального дохода. Главное — что методология и основные категории, которыми человек пользуется при этом, будут одними и теми же: правильно — неправильно, верно — неверно, разумно — неразумно, рационально — нерационально, логично — нелогично.

Совсем иными категориями оперирует субъективика. Она базируется на понятиях «эмоции» и «чувства». Ее категориями будут: хорошо — плохо, весело — грустно, благородно — неблагородно, эстетично — безобразно и, наконец, добро — зло.

Продукты объективики — естественные науки, то, что с помощью их получено, техника и технология производства, государственная система и право — все те области, где господствует «холодный разум».

Продукты субъективики — организация личных отношений, правила хорошего тона, педагогика (как наука о воспитании) и другие гуманитарные науки, искусство общения, мораль и нравственность общества; сюда же тяготеют театр, литература, цирк и эстрада, прочие искусства.

Можно сказать, что объективика получает знания, не зависящие от эмоций личности. Субъективика же — наоборот, интересуется эмоциями, желаниями и чувствами. Например, если рассматривать чье-то поведение с точки зрения объективики, то нужно оперировать понятиями, ей свойственными (вроде правильно — неправильно), и объяснять его объективной необходимостью и потребностью, правами и обязанностями этого человека, его положением в должностной и материальной иерархии. Это рассмотрение приведет нас к тому, что мы решим, было ли его поведение законным и рациональным. Рассматривая то же самое поведение с точки зрения субъективики, мы будем думать, удовлетворило ли оно желаниям человека, хорошо ли оно и соответствует ли моральным нормам.

Объективное и субъективное находятся в диалектическом противоречии друг с другом. Никак нельзя обойтись в своей жизни только одним из них, и никогда не удастся их полностью примирить. Поэтому невозможно добиться их равноправного участия в поступках и мыслях одного и того же человека, что приводит к разделению людей на два противоположных типа.

Объективиком назовем человека, владеющего лучше объективным, чем субъективным. Как бы ни сложилась жизнь, наиболее существенные сознательные его поступки и решения определяются и вслух мотивируются логикой, правами и правилами, знанием объективного, не зависящего от эмоций и желаний. Субъективная же мотивировка своих действий или эмоций объективу понятна редко.

Субъективиком будем называть человека, владеющего лучше субъективным, чем объективным, ориентирующегося в этике, желаниях и эмоциях — своих и чужих — лучше, чем в относительно туманных для него собственных рассуждениях и в работе. На сознательное формирование линии жизни такого человека в первую очередь оказывают влияние этика, чувства, эмоции и отношения — его и чужие.

Еще раз необходимо подчеркнуть, что обе стороны личности не могут ни при каких условиях быть равно развиты. Одна опережает другую и в силе, и в скорости реакции на происходящее, и в осмысленности этой реакции. Но неверно было бы думать, что противоположная сторона абсолютно

слаба. Нет, она слаба лишь относительно сильной. И там, где человек сильной функцией уже все решил, его слабая еще обдумывает и сомневается (Чаще всего ее деятельность просто ускользает от сознания.). Для объективика правильность и разумность чужих и своих поступков легко понять и оценить. Но если тут же необходимо решить, этичны ли они, будет гораздо больше сомнений и раздумий, прежде чем появится правильная оценка (если она вообще появится). Объективик понимает и свою, и чужую логику, а в этике в лучшем случае старается разобраться. Субъективик же видит этику других, а логику только старается оценить.

Существует немало людей, которые ориентируются только на свои эмоции или только на рациональность своих поступков. В этом гипертрофированном случае различие между типами еще рельефнее. Но даже в нормальной ситуации оно вполне заметно. Ниже приведено более подробное сравнительное описание типов.

1. Для объективика хорошо то, что логично и правильно, оно не может быть плохим. Для него первична категория «верно — неверно». Подсознательно и этические понятия для него важны, что обычно проявляется либо в отрицании значения чувств, либо, наоборот, в их неуместной демонстрации.

Для субъективика хорошее и плохое — первичные категории: что хорошо для людей, что их облагораживает и делает их существование приятным, то и правильно. Бессознательно, внутренне субъективик очень зависит от своих суждений и импульсов к действию, но возможности их корректировать он обычно лишен. Поэтому он обычно не стремится обосновывать правильность своих рассуждений и поступков, предпочитая «я так хочу» (и другие подобные субъективные обоснования) в качестве универсального аргумента. Иногда, впрочем, не в самые лучшие свои моменты, он бывает готов с пеной у рта доказывать правильность безнадежно неверного.

2. Из-за естественного для объективика следования логике он обычно не умеет ни просить, ни уговаривать. Скорее он сошлется на обязанности, на то, что человек должен или что было бы правильно сделать.

Субъективики не столько доказывают, сколько просят и уговаривают, часто даже тогда, когда можно было бы и потребовать. Иногда, наоборот, требуют там, где объективная реальность делает их требования смешными. Однако сами субъективики легче поддаются не уговорам других, а логическим аргументам. Делать рекламу умеют многие субъективики и только некоторые из объективов. Субъективик обычно уверен в том, какие чувства он вызывает у окружающих, насколько он обаятелен и приятен (чего нельзя сказать о представителях противоположного типа).

3. Этика объективов нормативная, они стремятся следовать заданным другими людьми этическим нормам. Ошибки личного плана могут надолго выбить объективика из колеи. Если он испортил кому-то настроение или ухудшил ненароком отношения, ему стыдно и не вполне ясно, как эту свою ошибку исправить. Вера рождается в слабой функции — многие объективики верят в абсолютную этику. Надеются, что существуют такие правила построения отношений, выполняя которые, можно всегда быть счастливым и хорошим.

Напротив, любой субъективик чуть ли не с пеленок усваивает, что хорошим всегда и для всех быть невозможно, и, надо сказать, не очень переживает по этому поводу. Что же касается тех случаев, когда субъективу не удалось наладить должным образом отношения или воздействовать на эмоции другого человека, он с легкостью может и перед собой, и перед другими оправдаться. Ошибки в чувствах их зачастую лишь раззадоривают, и они стремятся во что бы то ни стало добиться своего. Если эти ошибки даже и расстраивают, то субъективики относятся к ним без суеты, так как верят, что могут исправить положение.

4. Объективик относится к логическим нормам спокойно. Не переживает от того, что не гарантирован от неразумных поступков и неверных суждений. Уверен, что с этими своими ошибками справится, и его ум будет оценен окружающими по достоинству.

Субъективики болезненно относятся к своим неправильным поступкам и ошибкам в рассуждениях. Отношение таких людей к своим логическим ошибкам мало зависит от уровня их интеллекта и от уверений окружающих в том, что от ошибок никто не гарантирован. Логика субъективов нормативная, они внутренне надеются, что существуют такие логические правила, следуя которым, они смогут всегда правильно рассуждать и поступать.

5. Объективик запросто может утонуть в личных проблемах. Хотя ему труднее, чем субъективу, начать испытывать к кому-то глубокие и сильные чувства, но уж если он полюбил, то

способен серьезно мучиться, переживать и вообще надеяться на отношения, которых никак нельзя достичь.

Субъективик с той же легкостью тонет в работе. Он нередко продолжает вести рассуждения или действовать, уже чувствуя, что не во всем прав. Ему трудно быстро перестраиваться, исправляя логические ошибки. Плохо и когда не идет работа, и когда он делает ее неправильно.

6. Если объективу сказать с укором, что он нехорошо себя ведет, он склонен сразу подсознательно с этим согласиться и тут же приступить к внутреннему поиску причины этого «нехорошо».

Когда субъектива упрекают за то, что он поступил нехорошо, он достаточно спокойно реагирует, ибо может с этим поспорить или легко исправить допущенную им ошибку, если она действительно была.

7. Если объективу указали на неправильность его действий, он или сразу поймет и спокойно исправится, или удивится, не увидев в случившемся никакой особенной беды.

Когда субъективу указывают на неразумность поступков, ему заранее нехорошо еще до того, как объяснили, в чем дело.

Во время лекций меня часто спрашивали, не означает ли субъективность (как признак типа личности) полное отсутствие у человека какой-либо логики? То, что одна из функций доминирует (а иначе быть не может), вовсе не означает, что она хорошо развита с точки зрения общепринятых стандартов. Так же не значит, что противоположная совершенно слаба. Бывают малоинтеллектуальные объективы и очень умные субъективы, встречаются плохие люди среди субъективов и прекрасные — среди объективов. Важно понимать, если мы определили человека как объектива, то это значит, что он надеется в основном не на свое умение ладить с людьми и улучшать их и собственное настроение, а на свое умение работать и соображать. Для противоположного типа верно обратное.

Индивидуальные различия могут быть выражены в различной степени. Многое зависит от воспитания, культуры, материального положения и прочих факторов. Но как бы то ни было, на данном уровне развития общества существуют некоторые характерные черты, свойственные типам. Они и положены в основу описаний, сделанных в этой главе.

## **Соматики и релатики**

(Ю. экстравертированные — интровертированные; А. экстраверты — интроверты)

Сознание соматика лучше приспособлено к решению проблем, связанных с объектами (их формой, структурой, внутренней и внешней динамикой). Сознание релатика — наоборот, специализируется на обработке информации о взаимодействиях.

К этому определению следует добавить собственно психологическую компоненту. В норме соматик считает объектные ценности (качество, перспективу, деятельность и эмоции объекта) в целом более важными, чем взаимодействия (рациональность, гармоничность, приятность и информативность отношений). Сознанию людей этого типа даже несколько мешает необходимость разбираться в своих взаимодействиях как с вещами, так и с другими людьми. Они с большей охотой и легкостью жертвуют своими взаимодействиями, стремясь сохранить и улучшить свои «объектные» качества.

Релатик в норме, напротив, ориентируется в первую очередь на качество и содержание своих взаимодействий с людьми и вещами. Иногда его даже раздражает необходимость следить за «объектными» качествами. Он ими с готовностью поступился бы, если бы это стало нужно для достижения тех качеств взаимодействия, которых он добивается.

Таким образом, мы видим два диаметрально противоположных подхода: первый — объект является целью, а взаимодействия выполняют по отношению к нему служебную роль; второй — буквально противоположен первому, поскольку объект и его взаимодействия представляют диалектическую пару. Естественно ожидать, что то же самое можно сказать и про отражение этого разделения в психике.

Действительно, психика имеет две фундаментальные функции: первая ответственна за обработку информации о взаимодействиях, другая — об объектах. Одна из этих функций обязательно доминирует в сознании. Другая относительно подавлена, вытеснена в бессознательное. Человек обращает внимание

на соответствующие аспекты, только если положение в них грозит катастрофой, или даже, как это нередко бывает, он уже довел себя до серьезных неприятностей. [Такое устройство психики предопределяет структуру динамики проявления двух установок (на объекты и на взаимодействия). Собственно о ней и шла речь в последних предложениях. Подробнее об этом можно узнать в седьмой главе книги, посвященной информодинамике психики.]

Даже тот, кто совершенно не знаком с психологией, способен отличить соматика от релатика. Но при первом (втором, третьем...) чтении определений почти невозможно решить правильно, к какой категории следует отнести себя, тем более, что с точки зрения количества, а не качества каждый по своему проявляет этот (равно как и любой другой) признак.

Неприменно какая-то установка — либо соматичная, либо релатичная — преобладает, что приводит к качественному отличию, которое, в первую очередь, и интересует соционику. Но как бы то ни было, количественные проявления существуют и приводят к бесконечному разнообразию проявлений обоих типов. Но в поведении и той, и другой группы можно выделить простые и обыденные черты — следствия их фундаментальных свойств.

1. Для соматика источник и мера всего остального — объект и произошедшее с объектом. Самоощущение соматика: «Я — объект среди объектов. И чем лучше я сам разовью свои качества, чем лучше буду я, тем лучше будет мое взаимодействие с другими людьми». Соматики считают, что это мнение разделяют и другие люди. Стремление к самосовершенствованию для этого типа естественно и дается более или менее легко, если не мешают преграды неожиданных чувств, болезней, нехватки времени, конфликтов на службе, то есть пока жертвы и невнимание к взаимодействиям не приводят к появлению проблем, которыми уже нельзя пренебречь.

У релатика источник и мера — это взаимодействия, отношения и чувства. Судьба объекта для него — всегда следствие каких-то его взаимодействий. То есть скорее сознание определяет бытие (у соматика — наоборот). Самоощущение релатика: «Я — ситуация (сумма отношений и чувств) среди других таких же ситуаций. Человек — это прежде всего его взаимодействия и его отношение к происходящему. Если человека не ценят, следовательно, он не наладил отношения». Точно так же, если человек испытывает дискомфорт, значит, не прислушался к своим ощущениям и не отрегулировал их. Если попусту потратил время, значит, подавил свои предчувствия, которые могли бы его уберечь. Релатик заботится о качестве своих отношений, по мере сил их улучшает, не устраивает в них по своей инициативе революций, избегает ссор, служебных конфликтов, болезней, потерь времени. Свои личные (как объекта) качества зачастую приносит в жертву качеству и постоянству своего «психологического поля». Когда все же из-за невнимания и пренебрежения своими качествами возникают проблемы, то решать их приходится, изменяя себя. Снова ради неких, без этого не достижимых, отношений.

2. Соматик, как правило, обращает внимание на других и происходящее с ними. Его дальнейшее поведение в целом сознательно определяется так, чтобы оно по возможности не зависело от собственных взаимодействий с этими людьми. Внешне это часто выглядит, как ярко выраженная социальность, инициативность, беспокойность. Конечно, соматик зависит и от своих взаимодействий, но подсознательно. Проявляется это в том, что, например, когда человек такого типа совершает нечто удивительное для самого себя, то почти всегда оказывается, что в этом виноваты именно какие-то его взаимодействия с окружающими людьми, которые он не хочет или не может осознать.

Релатик не забывает особенностей собственных взаимодействий. Все продумывается и реализуется на основе своего субъективного восприятия. Это качество обычно проявляется в декларациях независимости от общества, самостоятельности мнений, спокойном поддержании необходимых отношений. Иногда релатик совершает странные со своей точки зрения поступки, которые могут даже идти во вред его взаимодействиям с окружающими людьми и предметами. При анализе оказывается, что в подсознании релатика прочно укоренились некоторые распространенные мнения, оценки, которые он не может преодолеть хотя бы потому, что он их не осознает. Осознание такого рода вещей всегда связано с внутренним сопротивлением.

3. Соматику проще принять распространенную точку зрения, по возможности лучшую из общепринятых, что он частенько и делает. Характерны высказывание и защита чьего-либо мнения. Советуя, он не прочь сослаться на источник информации: «Это не только мое личное мнение, его разделяют люди, мнение которых по этому вопросу достойно уважения». Соматик легко меняет социальную идею, если отыскал лучшую. Ему зачастую трудно декларировать свою оригинальную точку зрения, есть стремление ее обосновать ну хоть чьим-то еще мнением, но, приняв такую точку

зрения, может только с большим трудом от нее отступить.

Релатику, наоборот, свойственно выработать собственное отношение чуть ли не к любой проблеме. Если он случайно и защищает общепринятое мнение, то оно, скорее всего, совпадает с его собственным. Советы аргументирует не столько с помощью ссылок на авторитеты, хотя и это бывает, сколько с помощью фразы типа «я так думаю» или «я это так ощущаю» и т. п. Его мнение по поводу информации для него самого важнее, чем сама эта информация (потому что мнение — это тоже отношение). Релатик обычно декларирует точку зрения как свою, даже если она полностью совпадает с общепринятой. Часто за это он получает претензии типа «ты подаешь это так, как будто сам это придумал». Собственные мнения (и отношения вообще) релатик меняет редко. Они выверены и хорошо устоялись. Но, если уж ему приходится это делать, обычно обходится без трагедий. Взаимодействия — во многом зона его свободы воли. Другое дело, если он стал сподвижником социальной идеи. Переменить ее ему бывает очень непросто.

4. Соматик мир объектов воспринимает как более простой, понятный и управляемый, чем мир своих собственных личных чувств и ощущений. Гораздо легче сделать карьеру, занять соответствующее своим качествам и своей работе место, чем навести порядок в собственных взаимодействиях (у кого-то сумбур в мыслях, у кого-то — в чувствах, у одних проблемы со здоровьем, у других — со временем).

Релатик мир взаимодействий ощущает как более гармоничный и управляемый, чем мир объектов. Проблемы — это прежде всего проблемы своей оценки как объекта. Он более уверен в своих взаимодействиях, чем в деловых, личных качествах и способностях.

5. Соматик обыкновенно решает свои проблемы бурной активностью. Ему легче куда-то сходить, с кем-то договориться, что-то сделать, чем спокойно разобраться и справиться со своими желаниями, мнениями, ощущениями и чувствами.

Релатик проблемы предпочитает решать при помощи различных манипуляций с собственными отношениями, чувствами. Порывы обычно сдерживаются. Проявлять оживленную деятельность у него обычно особенного желания нет.

6. Если соматика тянет поговорить (а это верный признак неразрешенных вопросов), то непременно о чувствах и отношениях, а о личных качествах особо говорить незачем: они и так очевидны. Если соматика тянет похвастаться, то опять-таки обычно это означает, что ему что-то удалось в мире взаимодействий.

Релатик любит поговорить о мире объектов и похвастаться своими успехами в их использовании. Например, своей квалификацией, способностями, работой... и тем, какие личные выгоды он от этого получил.

7. Установка соматика на отношения как на то, что должно служить потребностям объекта, приводит, с одной стороны, к легкости завязывания новых отношений, а с другой — к неприятностям по части достижения в своих взаимодействиях совершенства и постоянства.

Релатиком личные качества воспринимаются как «придаток к отношениям». Когда вследствие этого возникают проблемы, приходится себя и других менять и воспитывать. Новые отношения с незнакомыми людьми завязывать, может быть, и интересно, но утомительно. Лучше и проще добиться приличного состояния уже имеющихся за счет воспитания участников взаимодействия.

8. Соматик часто выступает как инициатор новых дел. Он инициативен, вносит динамику в окружающий его мир. Относительно часто оказывается в авангарде интересного начинания и легко воспламеняется новыми идеями. Для него характерно, придя на праздник, помогать раскручивать его ход и активно во всем участвовать — если не делом, то хоть советом. Он не приемлет излишней скромности, иногда ему не хватает самокритики, и он бросается в новое прежде, чем подумает, чем это может для него кончиться. Вообще обыкновенно раньше делает, чем думает. Соматик не очень постоянен в чувствах. Есть склонность забывать о себе, втягиваясь в новое дело и развивая его.

Релатик, ему в противоположность, стремится отнять излишнюю, на его взгляд, динамику у мира. Исповедует принцип наименьшего действия. Ничего не делает просто так и стремится, чтобы вкладываемые усилия были минимальны и при этом приносили максимальный эффект. Активность скорее нацелена на то, чтобы избегать дальнейшей активности, чем на достижение объектных целей. Он редко бывает инициатором новых дел. Но только он умеет с пользой заканчивать начатое соматиком. Без релатиков мир был бы незаконченным и неудобным. Для них более, чем для противоположного типа, характерны скромность, стремление не нарушать свой и чужой покой излишней активностью. Они более самокритичны, но, с другой стороны, более эгоцентричны. Зато

если уж релатик относится к кому-то хорошо (скажем, если это дружеские, деловые или семейные отношения), то старательно поддерживает эти отношения.

Даже у представителей одного типа на протяжении их жизни количественные проявления признака сильно изменяются. Но, как отмечал сам Карл Юнг, качественно тип на протяжении жизни не меняется и измениться не может. Соматик — значит соматик на всю жизнь, к релатику это относится в не меньшей степени. Не стоит переживать по поводу того, что нельзя переменить один тип на другой. Нужно лишь разобраться в том, чем они отличаются друг от друга, и извлечь максимальную пользу из этого знания.

Юнг писал: «Главной опасностью для экстравертированного (соматика) является чрезмерное втягивание в окружающую действительность». Тогда он не уделяет достаточного внимания своим личным потерям. Он может настолько увлечься своими занятиями, что совершенно измучает и растратит себя. Себя — значит свое здоровье или свое время, свои личные чувства или возможности карьеры.

Оставленные в пренебрежении, а иногда и прямо подавляемые, чувства мстят за себя. Следует отдохнуть, подумать и сознательно «добавить» себе немного релатичности. Норма лежит где-то в районе 70% (одного признака) и 30% (другого). Если она соблюдена, то человек более-менее уравновешен и социален. То есть может быть хорошим и для себя, и для других. Всякое смещение (к краю или к середине) от нормы имеет свои неприятности. Крайность приводит к растрате сил и борьбе с самим собой, усредненность — к невозможности существенной активности. Человек с недостаточным проявлением типа с точки зрения окружающих «ни то, ни се». Во-первых, потому что ни одну из социальных ролей (а и соматики, и релатики имеют определенные и важные социальные роли) не может последовательно выполнять. А во-вторых, он вынужден, уподобляясь буриданову ослу, постоянно барахтаться в трясине противоречий между импульсами от объекта и от отношений.

Человек, который чересчур релатичен, внешне выглядит нерешительным, безынициативным, часто впадает в тихую меланхолию и депрессию. (Для чересчур выраженного соматика более характерны истерики и скандалы). Способность к правильной оценке своих личных качеств у такого человека особенно занижена. Он совершенно не приемлет ответственности за других и соглашается выполнять лишь четко ограниченный круг обязанностей. В таком случае совершенно не повредит сознательное проявление активности и личных качеств в том аспекте, в котором это делается наиболее легко и безболезненно (это всегда возможно).

Улучшающаяся психологическая адаптация увеличивает и общественную ценность человека. Способ — прежде всего выбор сферы деятельности. Он определяется тем, что соматику с его склонностью к активности, коммуникабельностью, стремлением к максимальной активности и ответственности за других будет и легко, и естественно руководить другими. Релатику же ответственность — острый нож, ему необходимы четкие инструкции, контакты с множеством людей утомительны, поэтому естественнее быть не начальником, а исполнителем. Не надо только думать, что автор недооценивает релатиков. В зависимости от способностей, они вполне могут высоко подниматься по служебной лестнице, но при этом им удобнее быть вторым лицом, потому что «зам» несет меньшую ответственность. На этом посту релатик будет гораздо лучше себя чувствовать и лучше справляться с обязанностями, чем на менее высоком, но более самостоятельной должности.

Социониками подмечено, что когда руководителем становится соматик, то он заботится в первую очередь о расширении производства и освоении новой продукции, и вообще о работе как таковой. В подчиненном такому человеку коллективе больше и активности, и открытости, но зато беспокойно. Если же коллективом руководит релатик, то все более спокойно. Он не забывает об отношениях в коллективе и по возможности улучшает их. Но если инициативы нет совсем (а для релатиков это почти нормально), то возможен и даже неизбежен застой. Кстати, соционики люди вьедливые и не могли себе отказать в определении типов советских руководителей. Со времени Ленина Горбачев — первый оказавшийся у власти соматик. Ни при одном из релатиков даже идея перестройки не была бы возможной.

### **Спонтаники и планомерики**

(Ю. иррациональные — рациональные; А. циклотимы — шизотимы)

К. Г. Юнг: «Объективно происходящее закономерно и случайно. Поскольку оно закономерно, оно доступно разуму, поскольку оно случайно, оно разуму недоступно». Можно сказать и иначе: мы называем случайным то, что разуму (пока или вообще) недоступно.

Часть явлений внутреннего и окружающего мира можно изучать, предсказывать, развивая и тренируя свой разум, вторую, не менее обширную часть, мы никак не сможем предсказать и использовать, основываясь на наших выводах, потому что в этой своей части он непредсказуем. В частности, физика вследствие этого вынуждена во многих случаях отказываться от строгого детерминизма и вводить в свой арсенал аппарат теории вероятностей и многие другие методы, которые верны лишь статистически. В отдельных и немногочисленных событиях эти теории не дают гарантии точности.

Каждому человеку приходится сталкиваться в своей жизни со случайным и закономерным. Здесь возможны два пути. Первый — это всемерно тренировать свою способность последовательно мыслить, внимательно изучая закономерности окружающей жизни. Понятно, что этот путь предполагает появление сознательных людей, имеющих рассудочный подход к действительности, умеющих отвлекаться от случайного, уникального и неповторимого в окружающем. Результатом такого подхода будут нормативная логика (вообще всякие правила, с минимумом исключений), продуманная же этика, стремящаяся к совершенству и не терпящая случайного. Что же должно произойти с умением воспринимать случайное у людей, «выбравших» первый путь? Естественно, раз основное внимание уделяется тому, что закономерно, то все неповторимое многообразие явлений несколько подавляется и затушевывается. Восприятие дает им и ту, и другую компоненты, но первая сознанием подвергается пристальному изучению, а вторая, как мешающая, не замечается.

Второй путь противоположен первому. Восприятие при этом вовсе не подавлено, а наоборот, стремится быть наиболее целостным. Более того, всяческие планомерные рассуждения выполняют служебную по отношению к восприятию роль и подавляются, если сильно ему мешают. Для второго пути характерно стремление учесть и рассмотреть ситуацию целостно. Но людям, его «избравшим», не хватает последовательности. Они следуют изменчивой жизни, а не каким-то своим суждениям, которые приходится отбрасывать, если они не соответствуют тому, что реально происходит.

Оба эти пути до известной степени исключают друг друга (одномоментно они уж точно неосуществимы). По своим результатам они равноценны, насколько вообще можно говорить о сравнении. Для психики каждого отдельного человека становится наиболее характерен один из них. Таким образом происходит дифференциация психики, возникают две установки. Мы будем называть соответствующие этим установкам типы планомериками и спонтаниками. Теперь можно дать и их полное определение.

Планомериком в соционике называют тип, который ставит рассудочность и последовательность (в симпатиях, логике, действиях и эмоциях) выше следования за тем, что воспринимается во внешнем мире непосредственно (внешность объектов, сенсорные ощущения, интуитивные предположения и предчувствия). Подобная установка требует, чтобы человек сознательно обуздывал силу своего восприятия и не шел за ней, а последовательно претворял в жизнь то, что заранее спланировал (Подавленное восприятие у таких людей играет время от времени с ними злые шутки.).

Спонтаником называется тип, который ставит силу и глубину восприятия реальной жизни выше своих рассуждений и жесткой последовательности в выполнении своих планов. С его точки зрения, всю полноту жизни не загнать ни в одну интеллектуальную или моральную формулу, да и незачем это делать. Важно уметь вовремя увидеть и понять. Поэтому спонтаники более эмпиричны и непоследовательны. Сила их восприятия (ощущения и предчувствия) ничем не обуздывается. Логика и этика следуют как ответ на ситуацию, на комплекс ощущений и предчувствий, а отнюдь не ценны умением гнуть свою линию, как у планомериков.

Уже из определений вырисовывается два типа характеров, отвечающих этой паре признаков. Планомерик представляется педантом, который не позволяет своему вниманию сверх меры распыляться. Он последовательно проводит в мир свои идеи, не внося в них изменений, пока в результате детального анализа не решит это сделать (или пока его подсознательное восприятие его не обманет). То же касается и его чувств и эмоций. Все они по возможности от ума и привычки быть последовательным. Эмоции и симпатии планомериков более четкие и более жесткие.

Спонтаник представляется человеком более непредсказуемым и стремящимся к разнообразию восприятия. Он более мягок и податлив, ему часто хватает того, что ему показывают, а о том, чтобы долго доказывать, он и не думает. Если жизнь планомерика — это торжество последовательности, то



жизнь противоположного типа в идеале — праздник непринужденности и свободы. Жизнь иногда ставит человека в ситуацию, когда следовало бы поступать так, как это свойственно людям, принадлежащим к противоположному типу. Тут-то и скрыты серьезные неприятности. Это хуже получается, больно бьет по самооценке и приводит в тяжелых случаях к сознательной борьбе со своей сильной установкой. Психика же, не деформировавшись до основания, не приемлет изменений такой глубины. Единственное, что может получить планомерик, по какой-то причине пожелавший следовать всей полноте жизни и проявивший в этом (не своем) деле неуместную последовательность, это невроз. То же относится и к спонтанику, пожелавшему сменить тип.

Люди, сталкивающиеся с тестами на определение типа, часто вместо того, что есть у них на самом деле, выбирают то, чего им не хватает. Но ведь принадлежать и к той, и к другой группе одинаково хорошо (и равной степени плохо)! В общем случае, ни то, ни другое не дает ни выигрыша, ни проигрыша. Доказательством могут служить некоторые простые черты, которые и перечислены ниже.

1. На поступки и эмоции других планомерик реагирует тут же, не «раскачиваясь». Эта реакция обдумана, обусловлена всем наличным опытом. Она выглядит не обязательно быстрой, но почти всегда очень разумной, решительной, «холодной» и четкой (поэтому у последователей Юнга на его родине этот тип называют также «решительным» или «решающим»).

Движения, действия, эмоции, симпатии и антипатии, суждения спонтаника — следствие его самочувствия или предчувствия. Прежде чем начать выполнять работу или проявлять эмоции (например, петь для публики), он всегда внутренне «раскачивается», ищет образ, который попытается передать.

2. Самоощущение для планомерика — следствие поступка или настроения, поэтому как поступки, так и проявления эмоций обдумываются по возможности тщательно.

Самоощущение для спонтаника — причина, а не следствие поступка, поступки и эмоции заранее не обдумываются, они, как правило, несколько «спонтанны», потому что реагируют люди этого типа не на сами поступки, эмоции, проявления симпатии или уважения, а на вызываемые ими у себя ощущения или ассоциации. По крайней мере, они сознательно стараются так поступать.

3. Планомерик рассматривает ту или иную функцию объекта и решает, каким должен быть объект исходя из этой функции («Что-то в комнате пыльно... не изобрести ли нам пылесос?»).

Спонтаник рассматривает объект и предполагает, как и для чего его можно использовать («О, пылесос! Интересно, а что он еще может делать кроме выполнения своей основной функции?»).

4. Планомерику естественней быть пунктуальным и систематичным, события и дела планировать заранее и к ним готовиться. Он стремится дела вести так, чтобы не пришлось их доделывать в последнюю минуту.

Спонтанику естественно быть безмятежным, удачливым, свободным от обязательств для того, чтобы максимально использовать то, что предлагает изменчивый случай. Дела нередко улаживаются в последнюю минуту.

5. Свои планы планомерик обыкновенно стремится воплотить в жизнь, отступать от них не любит. Ему неприятно, не закончив одного дела, хвататься за другое, пусть даже неотложное.

Если поинтересоваться планами спонтаника (хотя бы на завтра), то можно услышать много интересного (раз в пять больше, чем человек способен сделать за день) или не услышать вообще ничего. Может без особых переживаний бросить одно дело и взяться за другое — важное или интересное.

Естественно, что различаются и социальные роли, которые выполняют типы в обществе. Планомерики незаменимы для сложных методичных и систематических работ и расчетов, при проверке такого сорта работы других людей. Лучшие диспетчеры, к примеру, всегда планомерики.

В том, что касается формы, устройства и характера объектов, планомерики далеко не так уверены в себе. Это же касается таких сторон жизни, как кулинария, моделирование одежды, прогнозирование и долгосрочное планирование. Отношения со временем, с самочувствием, с конструкциями и внешностью таковы, что здесь для планомерика важно не столько техническое знание, сколько фантазия и возможность свободного творчества. Поэтому к этому типу принадлежали почти все оригинальные модельеры, художники, конструкторы, которые создавали совершенно новые изобретения в своих областях. Стоит назвать такие имена, как Сальвадор Дали (художник), Роберто

Бартини (изобретатель и конструктор).

Спонтаники обладают талантами другого рода. К ним относятся наиболее оригинально и новаторски мыслящие ученые (А. Эйнштейн, З. Фрейд), создатели новых этических систем (Ж. Ж. Руссо и Б. Рассел), нетрадиционные в эмоциональном смысле поэты (С. Есенин, В. Высоцкий) и т. д.

Но это только наиболее известные и яркие примеры. В перечисленных вопросах все спонтаники оригинальны независимо от их образования, пола, интеллекта и материального достатка. Зато в том, что касается внешности объектов, эстетики, интересного и полезного использования времени и ощущений, они могут при благоприятных условиях становится неутомимыми исследователями, стремящимися к совершенству. Среди спонтаников (и одновременно конкретиков) лучшие врачи (традиционных и хорошо изученных направлений), критичные воспитатели (спонтаники-абстрактики) и наиболее предприимчивые бизнесмены (опять-таки конкретики).

### **Замечание для психоаналитиков**

Рассмотрим общие для всех элементарных типов свойства сильной и слабой функции, т. е. психоаналитическую структуру простейшего типа.

То, что относится к слабой функции, по большей части бессознательно. Но это не означает, что слабая функция не оказывает на жизнь человека никакого влияния. Напротив, это влияние велико. Во-первых, в проявлениях, соответствующих слабой функции, человек чрезвычайно зависит от внешней ситуации, часть важных сторон которой ускользает от его внимания. То есть можно сказать, что его знания в этой области недостаточны для контролирования ситуации.

Во-вторых, человек внушаем по своей слабой функции. Внушения, сделанные как еще в детском, так и в более зрелом возрасте, больше влияют на его поведение, чем его сознание. Эта часть поведения человека для него самого зачастую выглядит несколько дикой и ненормальной. Чаще всего, однако, действия слабой функции самим человеком не замечаются, хотя вполне видны окружающим. Человек часто маскирует от себя самого и от других истинные мотивы своих действий по слабой функции, объясняя их по возможности правдоподобно с точки зрения сильной функции, т. е., в терминах классического психоанализа, «рационализирует» свои мотивы.

Объективная информация по слабой функции для человека труднодоступна, успехи сверхценны. Все сказанное выше объясняет, почему в целом картина соответствующего аспекта мира далека от реальной. Неудивительно, что нередко слабая функция становитсяместищем комплексов и неврозов. Реакции человека в этой области часто носят инфантильный или ненормальный характер.

Мы вступили в область, в которой уже начинает действовать мощнейший психоаналитический эффект — «сопротивление». Именно благодаря этому эффекту теория Фрейда в течение многих лет после создания подвергалась нападкам и замалчиванию. Видимо, из-за того же эффекта, свойственного ученым ничуть не меньше, чем простым смертным, все без исключения соционики, начиная с Аугустинавичюте, обходили психопатологический момент в типологии Юнга. Это привело, в свою очередь, к тому, что соционика внешне выглядит гораздо более поверхностной, чем фрейдовский психоанализ, и поэтому не вызывает такого бешеного неприятия впервые знакомящихся с ней людей. Описания типов в этой книге сознательно сделаны мною не настолько глубокими, насколько позволяет современный уровень знаний. В противном случае они вовсе не принесли бы никакой пользы большинству читателей, потому что не могли бы быть адекватно восприняты.



Рис. 1. Соотношение структуры психики по Фрейду и по Юнгу. Закрашенная область соответствует слабой функции, незакрашенная — сильной

На этом рисунке хорошо отражается связь классического и информационного психоанализа. Напомню, что предсознательное — это та часть психики, которая может быть с легкостью осознана, но в рассматриваемый момент неосознана. Цензура — то в человеке, что запрещает ему бессовестно получать выгоды за счет других. Критическое осознание своих внутренних запретов дается непросто. Осознанию бессознательных мотивов мешает сопротивление, поэтому оно может осуществиться только при помощи специальных приемов. Наконец, архаическое — то в психике, что принципиально не может быть осознано прямо и может изучаться только как коллективное бессознательное.

Все, что написано в этом замечании, в том числе и иллюстрация, в равной степени относится и к следующим парам простейших типов.

## Практическое применение типологии Юнга

### 1. Психокоррекция

Что касается практического применения типологии, начало которой было положено К. Г. Юнгом, то, во-первых, это психорегуляция и психокоррекция. Положительный эффект соционики состоит как в том, что она объясняет человеку многие из его проблем, так и в том, что она обращает внимание на сильные стороны, которые у большинства очень мало используются.

Как уже подчеркивалось, каждый из типов — носитель определенной социальной функции. Тип человека — это его «информационная профессия», все они в равной степени нужны, и один тип ничем не хуже другого. Самым главным психотерапевтическим советом, который следует из теории простейших соционических типов, будет привычный по форме, но наполняющийся в контексте инфопсихоанализа новым смыслом рецепт.

*Будьте собой.* То есть развивайте сильные стороны своей личности и пользуйтесь ими на благо свое и других людей. Не стоит совсем забывать о слабых функциях. Лучше, чтобы они не слишком отставали от сильных. Тогда вы дадите возможность своей личности существовать как ей свойственно, а следовательно, бесконечно развиваться. Окружающие, пользуясь вашей силой, помогут вам преодолевать слабости и вы, вероятнее всего, скоро вовсе перестанете считать свои проблемы серьезными. Проявления типа можно заметить практически во всем, что делает человек. Знание типов предоставляет широкие возможности. Ведь ими во многом определяются и отношения между людьми, ибо никогда не будет полного взаимопонимания у соматика и релатика, у объективика и субъективика и т. д. Вообще, взаимопонимание, сколько-нибудь приближающееся к полному, возможно только у представителей одного сложного типа (у которых все четыре простейших типа совпадают). С точки зрения практики общения это означает, что нельзя требовать от соматика, например, поступков и поведения, свойственных релатикам. Мы подробнее рассмотрим вопрос об интертипных взаимодействиях во второй главе.

### 2. Профориентация

Типология представляет собой теорию, идеально подходящую для профориентации, профкоррекции и психологических консультаций на производстве.

У меня и группы моих сотрудников есть практический опыт применения этой теории. Весной 1991 года [Книга закончена в 1992 году, за прошедшее время нами было обслужено по разным соционическим направлениям несколько фирм, в том числе и такая крупная и известная как банк «Менатеп».] нами был проведен отбор программистов для СП «Компьютерные системы и технологии» из числа студентов-математиков. Несмотря на то что использовались только соционические и общепсихологические методики, а собственно программистские тесты проводились позже самим заказчиком, результаты отбора оказались ошеломляющими для представителей СП и для преподавателей факультета, которые со скептицизмом следили за нашей работой. Нам удалось с помощью применяемых методик (без математических задач) выбрать лучших студентов! Сформированные из них по законам соционики (и здравого смысла) группы в первые же дни работы проявили невероятные успехи. Их КПД был, по оценкам заказчика, по крайней мере на порядок выше, чем у случайно попадавших в фирму программистов.

Как видите, все области применения типологии сильно связаны между собой. Это тоже способствует хорошим результатам. Однако практическое применение теории требует очень высокой квалификации. Мне, кроме своей собственной, известна еще только одна группа, которая берется за работу с реальными коллективами. Тем более не стоит сразу заниматься производственным внедрением новой науки, едва с нею познакомившись. Последствия могут быть плачевны для всех участников подобного эксперимента. Это плохо еще и потому, что свое знание людей, отношений и общества, т. е. жизненный опыт, многие начинающие соционики подменяют еще плохо понятыми схемами и моделями. Догматизм и поверхностность, а именно через них обречен пройти новичок, недопустимы при работе с людьми.

Я считал бы выполненной свою задачу, если бы мне удалось в понятной форме донести до читателя основные положения новой науки и наглядно показать, насколько глубоко и разительно могут друг от друга отличаться люди. Но уже даже о точном определении собственного типа речь может идти только при подробном и долгом изучении книги. Думаю, не более чем у половины читателей получится правильно определить свой тип личности. Многим не хватит для этого времени, некоторые сделают какие-нибудь ошибки, кто-то перепутает желаемое с действительным. Опыт чтения рукописи многими людьми хорошо это подтверждает. Дополнительную помощь в тестировании может оказать вторая глава, где типы личности описаны через их взаимодействие друг с другом.

Здесь нет места для систематического изложения соционической теории профориентации. Но некоторые ее основные положения необходимо кратко перечислить.

Все множество человеческих профессий делится, с точки зрения соционики, на четыре области. А. Аугустиновичюте, выделяя эти группы типов, назвала их условно «клубами по интересам». Подразделение их основано на том, что в большинстве профессий можно отчетливо выделить особенности, соответствующие тем или иным признакам типов личности. Все отрасли, связанные с техникой, более подходят в качестве профессий объективикам. Наоборот, в гуманитарной сфере естественнее проявляются способности субъективиков. Материальное производство и распределение — зона успешной деятельности конкретиков. Сфера нематериальная — для абстрактивов. Профессии можно с пользой продолжать классифицировать и по остальным признакам, но мы не будем продолжать этот процесс, потому что, как показывает практика, выделение даже этих четырех областей уже весьма полезно для подбора наиболее подходящей человеку работы (Некоторые важные замечания сделаны ранее в описаниях простейших типов.). Ввиду важности этих групп типов, они имеют специальные названия. Итак:

1. *Объективики-конкретики* или *продактики* (от лат. «производство»).

Сфера промышленного производства, финансы, строительство, хирургия, военное дело и т. п.

2. *Объективики-абстрактики* или *сциентики* (от лат. «наука»).

Естественные и технические науки, программирование, долговременное планирование на производстве, инженерно-конструкторская работа и т. п.

3. *Субъективики-конкретики* или *трейдики* (от англ. «коммерция»).

Торговля, сфера обслуживания, арт- и шоу-бизнес, терапия, дипломатия, и т. п.

4. *Субъективики-абстрактики* или *лингвики* (от лат. «буква», сравните со словом лингвистика).

Гуманитарные науки, журналистика, психотерапия, поэзия и т. п.

Приведенная классификация служит принципиальной основой профориентации. Реально все, конечно, сложнее. Практика показывает, что в любом большом коллективе для нормальных отношений желательно присутствие всех типов. Есть еще две причины, по которым время от времени должны делаться исключения из типологических правил профориентации. Во-первых, в любой отрасли всегда есть «примеси» всех остальных. В науке, например, есть области, в которых область производства очень весомо представлена. Естественно, здесь могут оказаться полезными представители конкретиков. Во-вторых, даже если ситуация с точки зрения соционической профориентации выглядит достаточно «чистой», среди десяти работающих не по призванию, а потому изрядно мучающихся, человек обязательно находится один, привносящий в свою работу нечто совершенно новое. Ведь такой человек обладает совершенно оригинальным взглядом на дело, которым ему приходится заниматься (правда, успех будет стоить ему особенно дорого).

К счастью или к сожалению, мнения на этот счет есть разные, выбор профессии и производственные рекомендации с использованием соционики — очень непростая вещь. От человека, который рискнет ею заняться, потребуется большой труд.

Отдельно стоит поговорить о названиях сложных типов, описанных в третьей главе. Было бы очень неудобно перечислять в названии сложного типа все простейшие. А. Аугустинавичюте использовала для обозначения сложных типов литературные псевдонимы. Этот способ имеет много недостатков. Поэтому мы будем пользоваться в основном другим. В названии сложных типов мы будем, во-первых, использовать уже введенные термины: сциентик, продактик, трейдик и лингвик. Оставшиеся два признака мы тоже «свернем». Для этого воспользуемся наблюдениями новосибирского соционика Н. Р. Якушиной, которая считает, что типология Юнга полностью стыкуется с нейролингвистическим программированием (НЛП).

Оказывается, что соматик-спонтаники имеют зрительную поисковую информационную систему, поэтому мы будем называть их визуалистами (от лат. «видеть»). Релатики-планомерики — слуховую, будем именовать их аудиалистами (от лат. «слышать»). Несколько сложнее с оставшимися типами, которые НЛП объединяет в ощущающих или кинестетиков. Н. Р. Якушина предложила различать среди них мышечных и тактильных. Так вот, релатиков-спонтаников мы будем именовать тактиликами (от лат. «трогать»), а соматиков-планомериков — кинетиками (от лат. «двигаться»).

Названия сложных типов будут двукоренными. Сложный тип, который имеет признаки: соматик, абстрактик, объективик, спонтаник будет именоваться визуал-сциентик. Предлагаемая система обозначений хороша еще и тем, что названия типов несут информацию о их свойствах. Например, перевод слова «визуал-сциентик» означает «ученый зрительного типа», что вполне соответствует действительности.

В таблице 1 дан полный перечень кратких наименований сложных типов, а также их названия по А. Аугустинавичюте (в скобках приведены псевдонимы) и К. Г. Юнгу.

Таблица 1. Соотношение простых и сложных типов инфопсихоанализа

Простые типы	Сложные типы	Типы А. Аугустинавичюте	Типы К. Г. Юнга
соматик спонтаник абстрактик объективик	визуал-сциентик	интуитивно-логический экстраверт (Дон-Кихот)	экстравертированный интуитивный (мыслительный)
соматик спонтаник абстрактик субъективик	визуал-лингвик	интуитивно-этический экстраверт (Гексли)	экстравертированный интуитивный (эмоциональный)
соматик спонтаник конкретик объективик	визуал-продактик	сенсорно-логический экстраверт (Жуков)	экстравертированный ощущающий (мыслительный)

соматик спонтаник конкретик субъективик	визуал- трейдик	сенсорно-этический экстраверт (Наполеон)	экстравертированный ощущающий (эмоциональный)
соматик планомерик абстрактик объективик	кинето- сциентик	логико-интуитивный экстраверт (Джек Лондон)	экстравертированный мыслительный (интуитивный)
соматик планомерик абстрактик субъективик	кинето- лингвик	этико-интуитивный экстраверт (Гамлет)	экстравертированный эмоциональный (интуитивный)
соматик планомерик конкретик объективик	кинето- продактик	логико-сенсорный экстраверт (Штирлиц)	экстравертированный мыслительный (ощущающий)
соматик планомерик конкретик субъективик	кинето- трейдик	этико-сенсорный экстраверт (Гюго)	экстравертированный эмоциональный (ощущающий)
релатик планомерик абстрактик объективик	аудиал- сциентик	логико-интуитивный интроверт (Робеспьер)	интровертированный мыслительный (интуитивный)
релатик планомерик абстрактик субъективик	аудиал- лингвик	этико-интуитивный интроверт (Достоевский)	интровертированный эмоциональный (интуитивный)
релатик планомерик конкретик объективик	аудиал- продактик	логико-сенсорный интроверт (Максим Горький)	интровертированный мыслительный (ощущающий)
релатик планомерик конкретик субъективик	аудиал- трейдик	этико-сенсорный интроверт (Драйзер)	интровертированный эмоциональный (ощущающий)
релатик спонтаник абстрактик объективик	тактил- сциентик	интуитивно-логический интроверт (Бальзак)	интровертированный интуитивный (мыслительный)
релатик спонтаник абстрактик субъективик	тактил- лингвик	интуитивно-этический интроверт (Есенин)	интровертированный интуитивный (эмоциональный)
релатик спонтаник конкретик объективик	тактил- продактик	сенсорно-логический интроверт (Габен)	интровертированный ощущающий (мыслительный)
релатик спонтаник конкретик субъективик	тактил- трейдик	сенсорно-этический интроверт (Дюма)	интровертированный ощущающий (эмоциональный)

## Резюме

Существуют четыре пары простейших типов (по которым однозначно можно определить сложный соционический тип.)

1. *Конкретики и абстрактики*. Конкретики лучше разбираются в конкретных практических вопросах. Абстрактики — в отвлеченных.

2. *Объективники и субъективники*. Первые — люди логического толка мыслят в категориях «правильно» и «неправильно», уверенно рассуждают и действуют. Вторые гораздо лучше ориентируются в трудно формализуемых вопросах, касающихся, в частности, взаимоотношений между людьми. Они увереннее проявляют эмоции, чем действуют в объективном мире.

3. *Соматики и релатики*. Первые ориентированы на объекты (их устройство или качество, действия или внутренние изменения), вторые — на взаимодействия (объективные или субъективные, энергетические или информационные).

4. *Спонтаники и планомерики*. Сила первых — в целостном восприятии, они почти всегда отталкиваются в своих действиях от своих ощущений или предчувствий. Вторые сильны в изучении закономерностей и воплощении в жизнь своих продуманных планов. Они последовательнее спонтаников, но не так хорошо адаптируются к быстро меняющейся ситуации, когда сила и тонкость восприятия играют основную роль.

Описания простейших типов личности базируются в основном на оригинальной теории и собственном опыте. Некоторые важные наблюдения почерпнуты из того, что сделано другими социониками: самой Аушрой Аугустиновичюте, киевскими социониками Г. Шульманом и И. Онуфриенко (переработавшим тесты Изабеллы Майерс-Бриггс из Цюриха и создавшим свои собственные), а также Ф. Шехтером.

Перейдем к следующей главе книги, в которой изложены основы теории интертипных взаимодействий.

## Глава 2. Теория интертипных взаимодействий между простейшими типами

В предыдущей главе мы изучили четыре пары элементарных типов личности. Эти типы влияют также и на отношения между людьми. Оказывается, например, что они зависят от того, совпадают типы взаимодействующих людей или нет. Если совпадают, то говорят, что люди тождественны по такому-то типу (признаку). Таким образом, для каждого бинарного типа получается две возможности и, таким образом, существуют шестнадцать типов интертипного взаимодействия (ИВ). Их столько же, сколько сложных типов личности.

Отдельно необходимо обсудить само понятие ИВ. Под ним мы будем понимать гораздо больше, чем обычно вкладывается в понятие взаимоотношение, хотя будем иногда пользоваться для простоты и этим словом. С точки зрения соционики, взаимодействие любых двух объектов имеет четыре аспекта: отношение притяжение-отталкивание (взаимодействие этики партнеров), объективные отношения (начальник-подчиненный, авторитет и т. п.), энергообмен (в частности, секс) и, наконец, структурообмен (например, взаимообучение). Нас будет в первую очередь интересовать объективная сторона ИВ — то в отношениях, что не зависит от желаний участвующих в них людей. Во-вторых, мы попробуем рассмотреть закономерности, общие для всех компонент взаимодействия.

Существует два метода описания интертипного взаимодействия: через простейшие типы и через информомодели типов. Оба этих метода дают хорошие результаты, в значительной степени дополняющие друг друга. Поэтому автором применены они оба (второй рассматривается в шестой главе).

При описании взаимодействий всегда, если это специально не оговорено, неявно предполагается несколько условий.

1. *Партнеры мало отличаются друг от друга по возрасту, интеллектуальному развитию, социальному положению.*

2. *Влияние третьих лиц не очень велико.* Это самое слабое место описания, поскольку окружающие могут влиять на отношения очень сильно, и на практике этот случай не редок. Однако отказаться от такого допущения пока нельзя, потому что соционическая теория групп людей довольно сложна и еще не готова к публикации.

3. У обоих партнеров по взаимодействию отсутствует признаковый комплекс (см. главу 7). Его наличие может вносить во взаимоотношения самые разнообразные искажения и всегда — некоторую болезненность.

Примечание. Предлагаемая читателю теория является оригинальной разработкой автора, значительно отличающейся от изложенной в работе А. Аугустинавичюте «Теория интертипных отношений».

### **Интертипное взаимодействие между конкретиками и абстрактиками**

Объективная сторона взаимодействия абстрактик — абстрактик, абстрактик — конкретик, конкретик — конкретик определяется тем, что представители этих групп имеют совершенно различные сферы осознанной деятельности. Специализация психики отдельного человека не позволяет ему решать проблемы в обеих сферах. Поэтому плодотворная деятельность для конкретиков и абстрактивов возможна лишь при кооперации друг с другом, что было уже видно из описаний простейших типов в первой главе. Здесь мы, стараясь по возможности не повторяться, рассмотрим субъективный план взаимоотношений.

#### ***Установки конкретика на взаимодействие***

Для любого конкретика характерно осознанное желание быть максимально сильным, практичным, обеспеченным, волевым и здоровым, а, стало быть, и окруженным людьми, которые помогают этому осуществляться. Конкретик, как правило, живет с обоснованным мнением, что он несколько дальше продвинулся в осуществлении таких целей, чем средний человек. То есть имеет устойчивую высокую самооценку в конкретных вопросах. Стремление же к абстрактным ценностям глубокой, тонкой и абстрактной интеллектуальности, богатству воображения и изобретательности у конкретика менее осознанно и менее ярко выражено. Эти стороны личности для него имеют не самоценный, а скорее служебный по отношению к первым характер. Поэтому конкретик тяготеет к решению тех проблем, которые требуют названных выше абстрактных качеств. Готов предоставить их решение другим, даже если эти проблемы касаются его непосредственно. Иначе говоря, конкретик согласен на любую абстрактику, которая не противоречила бы реальному осуществлению его целей. Последними же он поступаться не намерен. Все это обуславливает его существенно менее высокую и устойчивую самооценку в сфере абстрактики.

Столь же сильное, как и у себя, стремление к конкретным ценностям представитель такого типа ожидает увидеть и у других. Конкретик всегда неявно предполагает, что любая теория нужна лишь для практики, не самоценна. Этим он противоположен абстрактику. Поэтому каждый конкретик явно или неявно предъявляет окружающим следующие требования, выполнение которых необходимо для того, чтобы взаимодействие с партнером было во всех отношениях хорошим:

1. *Признавай мою личность.* То есть признавай мое мнение и мои потребности в конкретных вопросах (здоровье, быт, финансы и т. п.)

2. *Стремись соответствовать моим критериям.* Если партнер в конкретных навыках (умение одеваться, выносливость, умение готовить и т. п.) мог бы быть и получше, у него все равно есть шанс сохранить репутацию, используя конкретика в качестве учителя, искренне стараясь и проявляя благодарность за советы и помощь. Безусловно важно, чтобы существовала объективная возможность исправить положение, и у конкретика были время, силы и стимулы для того, чтобы всем этим заниматься.

Конкретик может громко восхищаться достижениями другого в конкретной сфере (спорте, моделировании одежды и т. п.), но он может эти достижения оценить и большинство из них повторить, поэтому такое восхищение сопровождается пробуждением духа соревнования. Уж во всяком случае не возникает желания объекту восхищения поклоняться и быть с ним всегда рядом.

3. *Продемонстрируй свою абстрактику.* Настоящее восхищение конкретика могут заслужить те, кто поражает его глубиной интеллекта, смелостью обобщений, умением распоряжаться временем и богатым воображением. Общение с таким человеком может конкретика настолько заморозить, показаться настолько удивительным, что он не посчитает важными огрехи во внешней форме или



здоровье собеседника. Однако их существование удивит, ведь собеседник «такой умный».

4. *Не нарушай моей абстрактики.* Если партнер нарушает хрупкое благополучие конкретика в абстрактной сфере или его самооценку в ней, возникает стремление прекратить отношения.

### *Установки абстрактика на взаимодействие*

Установки абстрактика противоположны установкам конкретика. Он полагает абстрактные ценности важными, а конкретные рассматривает как служебные по отношению к ним. Поэтому абстрактик выдвигает сходные по сути, но противоположные по форме требования к взаимодействию.

1. *Признавай мою личность.* Необходимо, чтобы партнер уважал сильные стороны личности абстрактика, прислушивался к его оценкам людей и событий по абстрактным аспектам, уважал также и право абстрактика самостоятельно распоряжаться своим временем и способностями.

2. *Стремись соответствовать моим критериям.* Абстрактик ожидает увидеть в других такое же сильное стремление к абстрактным ценностям, как и в себе. При этом он ясно видит уровень, которого партнер мог бы достичь в силу образования, достатка и иных условий. Если он не соответствует ожиданиям, все-таки есть шанс спасти репутацию в глазах абстрактика — если партнер стремится развить свою личность.

3. *Продемонстрируй свою конкретику.* Хотя сознание некоторых из абстрактиков заявляет, что ни внешность партнера, ни его сексуальность, ни материальное положение не имеют влияния на отношение к нему, это совсем не так. Такие заявления — лишь следствие смутного представления абстрактика о том, какими должны быть эти качества, его неуверенности и непоследовательности в конкретных вопросах. Ему легче опереться на чье-нибудь мнение в их решении, чем вырабатывать собственное. В то же время для абстрактика крайне привлекательны практичные, красивые, не стесняющиеся своей сексуальности люди. Тем привлекательнее, чем ярче у них эти качества выражены и чем сильнее сознание абстрактика утверждает их незначительность для общения.

4. *Не нарушай моей конкретики.* Спротивляемость абстрактика конкретным неприятностям невысока и самооценка в этой области неустойчива. Благополучие его в конкретных вопросах слишком хрупко для того чтобы он простил партнера, который портит его здоровье и ухудшает материальное положение. Наоборот, если партнер помогает решать эти проблемы, он может рассчитывать на благодарность абстрактика.

Наиболее важным для взаимоотношений с другим человеком и для конкретика, и для абстрактика является соблюдение первого и последнего требований. Это — минимум, необходимый для взаимодействия. Следует заметить, что отношение, в котором все пункты выполняются, является идеальным с точки зрения соционики сразу в двух смыслах. Во-первых, это то, к чему в отношениях следует стремиться, и, во-вторых, на практике подобное встречается нечасто. Возможные крайности полного выполнения и полного невыполнения требований имеют специальные названия.

Человек, который в своей референтной группе (группе людей, чья оценка для него важна) не может обеспечить соблюдения ни одного из четырех требований, находится в недуализированном состоянии по конкретике — абстрактике. Его не признают, не понимают и не уважают, о его слабых сторонах никто не заботится. Общение с окружающими крайне мучительно для его самооценки. Такого человека легко узнать: он одинок, несчастен и даже не пытается бороться со своими проблемами.

Противоположное состояние, называемое дуализированностью по признаку, означает реализованность человека как личности и защищенность его слабых сторон. Сам термин является отражением того факта, что предполагается наличие дуала, который берет на себя заботу о слабых сторонах партнера и, тем самым, дает ему возможность проявлять свои сильные стороны. В детстве это обычно близкий родственник, в отрочестве, а иногда и позднее, — друг, в зрелости — супруг. Однако может так случиться, что ни на одном этапе дуала не найдется. Это очень тяжело для человека. Наличие же дуала безмерно облегчает жизнь. И чем раньше он появится, тем свободнее и продуктивнее будут подобные отношения в будущем. Причем для наиболее распространенной, частичной дуализации это тоже верно.

Организовать идеальные отношения не всегда удается, и поэтому баллы по всем пунктам требований приходится набирать в широких контактах с менее близкими людьми.

Для нормальной реализации и защищенности личности и ее качественных взаимоотношений с окружающими необходимо, чтобы среди них были не только носители противоположного признака, но

и люди, тождественные по признаку. Чтобы понять, почему это так, рассмотрим взаимодействие людей, имеющих один и тот же соционический признак.

### ***Интертипное взаимодействие конкретик — конкретик.***

Из того, что оба партнера имеют развитую конкретику, вытекают два следствия. Им есть чему учиться друг у друга, и поэтому в сфере конкретики они могут довольно плодотворно сотрудничать и быть за то объективно оцененными друг другом. И, во-вторых, им есть в чем конкурировать и что делить. Легкую болезненность привносит вопрос «кто же из нас „конкретнее“?». Он в той или иной форме (красивее, сильнее, практичнее и т. п.) постоянно стоит между двумя конкретиками. Они нужны друг другу не для того, чтобы выжить, а для того, чтобы перенимать опыт и развиваться.

Как же можно увеличить долю взаимопонимания и уменьшить число попыток командовать партнером и попусту конкурировать с ним? Сделать это не слишком трудно. Почти любой конкретик это умеет, только обычно не очень последовательно делает. Во-первых, полезно осознать, что при всей безмерной уникальности своей личности, вы не единственный конкретик на свете — другим тоже надо жить и проявлять себя. Здоровая конкуренция — основа прогресса. Позвольте другому быть самим собой.

Например, характерна ситуация, когда маленький конкретик в семье не только требует права самостоятельно определять, что ему носить и кушать, но и сообщает родителям, что, по его мнению, им следует кушать и носить. Попробуйте самостоятельно по четырем пунктам требований определить, как не потерять в такой ситуации взаимопонимание с ребенком.

Второе. Если партнер пытается демонстрировать свои достижения, значит, ваше мнение для него важно и уже есть причина быть снисходительнее в оценках. Поскольку оба партнера кое-что понимают в предмете, огрехи работы им друг от друга не спрятать. Но если говорить только о недостатках, можно слишком долго ждать хорошей оценки с противоположной стороны. Продуманный комплимент — гораздо лучший способ показать, что «сам не лыком шит». Поэтому рекомендация, вытекающая из пунктов «Признавай мою личность» и «Стремись соответствовать моим критериям», сводится к древней мудрости: прежде чем ждать от других уважения и симпатии, прояви их сам.

Если в своей области двум конкретикам достаточно взаимоуважения и некоторой автономности друг от друга, то в области абстрактики партнерам приходится несколько труднее. Они то поражаются эгоизму друг друга, так как не думают о времени и способностях другого, то неуверенно предлагают ему помощь, на которую партнер слишком сильно рассчитывает, то удивляются его обидам и скудости помощи. Когда происходят неминуемые неприятности, непонятно, кого в них обвинить, при том что свалить на кого-либо вину за неприятности в абстрактной сфере конкретику очень хочется...

Положение партнеров значительно упрощается и улучшается, если хотя бы у одного из них есть «свое» дополнение, то есть абстрактик. Когда его нет, проблемы могут стать неразрешимыми, а жизнь замедлится. Особенно это характерно для брака двух конкретиков. В браке степень зависимости такова, что даже наличие дополнений среди родственников и друзей не всегда спасает положение. Не стоит обвинять в трудностях ни партнера, ни себя. Ведь никто не может быть совершенным сразу во всем. Поэтому ни вы, ни партнер не виноваты, что в чем-то области ваших слабостей пересеклись. Надо отметить, что браки двух конкретиков могут быть и счастливыми, но нечасто и не ранее, чем партнеры научатся сочувствовать слабостям друг друга не меньше, чем своим собственным.

### ***Интертипное взаимодействие абстрактик — абстрактик.***

Его структура в точности та же, что и в только что описанном. Поэтому будем кратки. Мощные абстрактные функции партнеров мешают друг другу, требуют дистанции и автономности. С другой стороны, это взаимодействие незаменимо для обучения и сотрудничества в решении чисто абстрактных вопросов, например научно-теоретических. Для тесного взаимодействия, где велика зависимость друг от друга, это взаимодействие подходит мало, даже если партнеры имеют схожие мировоззрения. В основном потому что потребность в сильной конкретике партнера встречает слабую конкретику. В результате — необоснованные претензии, муки совести и неразрешимые проблемы. Изредка, но встречаются счастливые отношения двух абстрактиков. Но даже в этом случае помощь и советы родственников и друзей-конкретиков могут пригодиться.

### ***Интертипное взаимодействие абстрактик — конкретик.***

В этом ИВ партнеры сильнее зависят от объективных возможностей и субъективных желаний друг друга, чем в описанных ранее взаимодействиях. Здесь больше возможностей и помочь, и обидеть друг друга. Причина этого понятна: к сильной стороне партнера приходится приспособляться; более того, существует сильная потребность в этом. Партнеров тянет друг к другу как разноименные полюса магнитов. Насколько эти взаимоотношения будут хороши или плохи, зависит от того, насколько взаимодействующие люди удовлетворяют взаимным требованиям, о которых мы говорили в начале описания. Будем кратки. При невыполнении условия «Признавай мою личность» отношения неприятны для непризнаваемого и бесполезны для непризнающего. При несоблюдении пункта «Не нарушай...» возникает взаимоопасный конфликт, при котором, в частности, страдают самооценки партнеров. Если нет «Стремления к соответствию», нужность отношений вызывает сомнения у неудовлетворенного. Тем более бесперспективны они при отсутствии действий по пункту «Продемонстрируй...». О каких отношениях может идти речь, когда сильнейшей стороне одного нечем восхитить слабейшую другого?! Ясно также, какими могут быть отношения при различных вариантах частичного соответствия. Внимательный читатель легко может самостоятельно промоделировать такие ситуации и увидеть, что они постоянно встречаются в жизни.

Нас здесь будет интересовать тот идеальный случай взаимодействия, когда конкретик и абстрактик практически полностью удовлетворяют взаимным требованиям (Пункт о соответствии критериям выполняется в смысле стремления к самосовершенствованию у обоих партнеров.). Это означает, что есть возможность помочь друг другу. Процесс развития отношений, в который партнеры втягиваются в таком случае, носит специальное название — дуализация. Суть этого процесса сводится к тому, что объективно партнеры помогают друг другу решать проблемы (растет их реализация как личностей), а субъективно — растет самооценка, появляется ощущение взаимной нужности и защищенности. Этот процесс, если уж он начался, обыкновенно имеет тенденцию развиваться и стабилизироваться. Важно только, чтобы он начался.

Этому много мешает. Велик процент людей, которые благотворного действия дуализации не испытали и живут лишь тем багажом, которым снабдили их семья и школа. Поскольку багаж этот обычно скуден, самоощущение таких людей оставляет желать лучшего. К сожалению, нужно констатировать, что в нашей стране вследствие подавляющей психику социальной несвободы, примитивизации школы и других известных причин большая часть населения пребывает именно в этом состоянии. Как его узнать? Вот портреты недуализированных в смысле конкретики — абстрактики личностей.

Недуализированный конкретик. Герой песни Ю. Лозы «Неотразимый».

Каждый вечер, позабыв обо всем,  
С жаждой встречи он выходит на съём,  
Прижимая к боку свой магнитофон.  
На кассете иностранная чушь,  
Треплет ветер рыжий крашенный чуб.  
Даже за версту заметен он...

Далее автор песни добавляет к портрету «с лексиконом из 13 слов» и «прочитал он уйму папиных книг, но остались лишь картинки от них». С развитостью абстрактики у не дуализированного конкретика все ясно. А что касается противоположного признака, из портрета видно следующее. Сильные стороны героя песни сильны лишь относительно, даже его более развитая конкретика не социальна. Он здесь не способен ни на что большее, чем пугать девушек. Это иллюстрирует общее для любого признака типа положение: недуализированный имеет слабые стороны личности, но не имеет социально сильных. В лучшем случае его хватает на то, чтобы быть прожигателем жизни. Не будь «папаши», которому приходится «латать бюджет», наш конкретик страшно мучился бы проблемами своего будущего и своих способностей. Он, подобно большинству недуализированных конкретиков, либо ничего для них не делал бы, либо его начинания были бы стратегически несовместимы и он, вконец запутавшись, бросал бы их, полагаясь на свое здоровье и бицепсы. Люди в такой ситуации каждому из нас в жизни встречались неоднократно.

Недуализированный абстрактик противоположен только что описанному герою. В его глазах без труда можно обнаружить интеллект, но запутанность или даже почти полное отсутствие финансов, истощенное здоровье, непрактичность делают его умственные изыскания бесплодными фантазиями. Самоощущение недуализированного абстрактика хорошо отражено в песне Вероники Долиной «Сиротка» — «Я нищая сиротка, горбунья и уродка...»

Естественно, ни о защищенности ни, тем более, о реализованности, т. е. о возможности «продемонстрировать», речь почти не идет. При столь плачевном состоянии дуализации трудно произойти по вполне понятным причинам: нелегко стать нужным кому-то, но если это все-таки удастся, может случиться чудо преображения.

Таким образом, мы подошли к выводу: чем лучше сформирована сильная сторона личности, тем легче этой личности найти себе дуала. Для формирования же этой сильной стороны необходимы контакты с людьми, тождественными по признаку.

Кроме изначальной недуализированности, процессу идеального развития отношений мешает также взаимное недопонимание партнеров. С точки зрения конкретика, умеющего извлекать выгоду из идей, абстрактик зачастую представляется человеком более чем странным. Этакое аморфное существо с претензиями на талантливость. Поскольку абстрактики переполнены идеями, но редко практичны, а у конкретиков практичности больше, чем воображения, возникает вульгарный вопрос: «Почему ты не богатый, раз такой умный?», напроць лишенный смысла, даже если высказывается в самой вежливой интерпретации. Тем не менее он частенько вертится на языке конкретика, общающегося с абстрактиком. И на дуализацию, которая для конкретика обернулась бы как раз деньгами, в таком варианте ему рассчитывать трудно. Плохо не только то, что конкретику трудно абстрактика понять, еще хуже, что часто он вообще не видит смысла абстрактика слушать.

Аналогично абстрактик, ждущий от всех исключительно глубоких мыслей и смелых обобщений, может хорошей конкретики, т. е., между прочим, практического внедрения своих идей, так и не увидеть. Неумение мерить других иначе, чем по себе, приводит к тому, что часто потенциального дуала оценивают не там, где он силен, потому что там его оценить трудно, а там, где он слаб, потому что это легко. Подобное однобокое восприятие партнера, характерное для недостаточно дуализированных, — пожалуй, самое большое препятствие для дуализации.

Как же добиваться идеальных отношений? Во-первых, кем бы человек ни был, у него всегда есть возможность поучиться у более опытных людей, имеющих тождественный признак. Кстати, у тех, чья профессия соответствует их типу личности, отношения в целом существенно лучше, чем у неудачно выбравших род деятельности. Но даже вне связи с профессией любому конкретику полезно развивать вкус, учиться готовить, шить, делать деньги (поскольку это естественная епархия конкретиков, и успех для них здесь почти гарантирован). Как-то так само собой получается, что у хорошо развитых конкретиков не слишком велики проблемы с выбором партнера. Не сложнее дуализироваться и хорошо развитому абстрактику. Особенно естественно возникает и протекает дуализация, если развитие сильного признака не приводит к совершенному игнорированию слабого, то есть соблюдается примерная пропорция 70% на 30%, о которой вы уже читали в предыдущей главе.

Дуализация чаще всего начинается в каком-нибудь из четырех следующих взаимодействий: полного дополнения, квазидополнения, ка- и со-дополнений и активации (см. шестую главу). Как себя в них вести? Естественно и корректно. Больше ничего не нужно. Правда, и это непросто, но всему можно научиться, особенно если знать зачем.

## ***Резюме***

*Зачем конкретику дуал-абстрактик.*

Чтобы никогда не бояться будущего,

- все успевать и никуда не опаздывать,

- всегда иметь глубокое объяснение происходящему,

- иметь возможность широко и целостно представлять ситуацию,

- не похоронить ни одного своего таланта и не пропустить ни одной новой возможности.

И еще — самому держать в руках «финансово-экономическую» сторону отношений,

- руководить вкусом партнера, не конкурируя с ним,

- радоваться его благодарности и успехам в конкретных вопросах.

*Зачем абстрактику дуал-конкретик.*

Чтобы хлеб насущный никогда не становился неразрешимой проблемой,

- иметь практическую помощь для реализации своих идей,

- быть спокойным за свой кошелек и материальное благополучие,

- не зависеть всецело от врачей, портных, продавцов...

- с реализмом смотреть на сегодняшний день,

- перестать страдать от множества мелких фактических ошибок в рутинной работе.
- И еще иметь возможность реализовывать свое мировоззрение,
- заботиться о будущем партнера и радоваться его благодарности за то, что это будущее стало ему понятным и уже хотя бы поэтому светлым.

## **Интертипное взаимодействие между объективиками и субъективиками**

### ***Установки объективика на взаимодействие***

Сознание объективика, что вполне естественно, интересуется главным образом объективной стороной взаимодействия между людьми. Человек такого типа, как правило, неплохо информирован о том, насколько разумны деловые отношения и каким должен быть формальный статус партнеров. Свое мнение по этим вопросам он скрывает редко и по возможности продуманно реализует. Если что-то ему и мешает, так это недостаточное умение регулировать субъективные отношения между людьми и их эмоции. Собственные чувства и переживания объективика также обычно оставляют желать лучшего, поэтому он нечасто имеет репутацию человека веселого и приятного в общении (во всяком случае, если это не дуализированный объективик).

Самооценка объективика в вопросах субъективных ранима и неустойчива, равно как и его мнение по этим вопросам. Поэтому объективу приходится не столько руководствоваться собственными эмоциями и симпатиями, сколько ориентироваться на окружающих. И объективики часто с готовностью это делают. Важно только, чтобы, во-первых, субъективика человека, с которым взаимодействует объективик, была хотя бы такова, чтобы не возникало обид, и, во-вторых, чтобы эта субъективика (т. е. чувства и эмоции партнера) не мешала осуществляться целям объективика в его собственной епархии.

Из сказанного естественно следуют четыре требования, которые осознанно или неосознанно объективик предъявляет к взаимодействию.

1. *Признавай мою личность.* Партнер должен уважать сильную функцию объективика, ценить его работу и разумность рассуждений, не посягать на право работать и рассуждать, как тот считает нужным.

2. *Стремись соответствовать моим критериям.* Авторитет партнера и его умение работать должны быть «на уровне». Объективик ожидает увидеть в другом стремление улучшать эти качества. Особенно приятно, если в этом самосовершенствовании партнер будет учитывать мнение объективика. При этом, однако, даже если фактические знания, работоспособность и сила рассуждений другого выше всяких похвал, у объективика не возникает желания навеки пристроиться к такому человеку. Наоборот, хочется посоревноваться.

3. *Продемонстрируй свою субъективуку.* Как ни стремится объективик быть беспристрастным, его подкупают обаяние собеседника, его яркие чувства и эмоции. Если они вдобавок соответствуют целям объективика, он стремится поддерживать отношения, не пытаясь соперничать.

4. *Не нарушай моей субъективики.* Важно, чтобы партнер не забывал о чувствах и переживаниях объективика, не затрагивал его самооценку в том, что касается стабильности, глубины и благородства его чувств. Нарушение этого правила никому просто так не прощается.

### ***Установки субъективика на взаимодействие***

Субъективик уверенно и спокойно проявляет свои чувства и эмоции. Так же, если ему это кажется необходимым, корректирует чувства и настроения других. Объективу окружающих он представляет смутно и вынужден к ней приспособливаться. Даже хочет приспособливаться, лишь бы это не шло вразрез с его чувствами и переживаниями. Требования субъективика к взаимодействию симметричны требованиям объективика.

1. *Признавай мою личность.* Для субъективика это означает «признавай мои чувства и эмоции».

2. *Стремись соответствовать моим критериям.* От партнера ждут, чтобы он был настолько чутким, благородным и неунывающим, насколько возможно, и уж во всяком случае не менее, чем этого ожидает субъективик. В другом хотят видеть движение к совершенству в этих качествах. Если позволяет ситуация, а иногда если и не позволяет, субъективик не упускает возможности поделиться с

окружающими «опытом своего сердца».

3. *Продемонстрируй свою объективiku.* Люди, умеющие объективно и трезво мыслить, помногу и качественно работать, вызывают восхищение субъективика. Восхищение гораздо более сильное и длительное, чем то, которое может быть при выполнении предыдущего пункта. Любой субъективик желал бы видеть таких людей в своем окружении. Но при этом необходимо, чтобы выполнялось еще одно, четвертое требование.

4. *Не нарушай моей объективики.* Партнер, заваливающий субъективика пустой работой, запутывающий его юридические отношения, сообщающий ему неверную информацию и т. п., не может рассчитывать на его симпатию. Если субъективiku показалось, что его не уважают, реакция его гораздо болезненней, чем если бы он увидел, что его не любят. Потому что личные чувства другого субъективiku отрегулировать в желаемую сторону гораздо проще, чем его уважение к себе. Правда, в том и трудность, что само слово «уважение» субъективики часто понимают самым невероятным образом, поэтому в каждом конкретном случае необходимо разбираться особо.

#### ***Интертипное взаимодействие объективик — объективик.***

Если партнерам удалось найти точку совпадения мнений по объективным вопросам, между ними возможно сотрудничество и обмен опытом. Если не удалось — конфликт, в котором менее развитая субъективика партнеров рискует предстать во всем своем несовершенстве. В том случае, если у двух объективиков получается — самостоятельно или при помощи третьих лиц — поддерживать друг с другом пристойные личные отношения, тогда, скорее всего, найдется упомянутая выше точка совпадения мнений.

Сотрудничество двух объективиков оказывается незаменимым для выполнения больших объемов работы, где у партнеров много сходных обязанностей и важно, чтобы они быстро понимали друг друга.

В браке двух объективиков, который может быть сколь угодно счастливым и удачным, все-таки не обойтись без вечного вопроса «скажи мне, как любить тебя...» (из стихов одного объективика).

#### ***Интертипное взаимодействие субъективик — субъективик.***

Аналогично предыдущему ИВ. Тоже нужно искать общую точку зрения, но уже в субъективике. Поиск субъективной «истины» выглядит обыкновено очень шумно, особенно у субъективиков-соматиков. Объективик (особенно релатик), случайно оказавшийся свидетелем этой бури эмоций, может испугаться и решить, что партнеры готовы растерзать друг друга. А они даже не ссорились, просто выясняли, какие эмоции и чувства благороднее или действеннее (неважно, идет ли речь о философии Достоевского или о том, кому сегодня мыть посуду).

Сотрудничество двух субъективиков незаменимо, когда нужно вдвоем изучать или работать в субъективной сфере, например воспитателем, конферансье и т. п. Трудно взаимодействовать, если нужно много работать не сердцем и душой, а руками и головой. Взаимных претензий не оберешься.

Брак представляет собой сочетание двух только что описанных ситуаций, поэтому здесь есть и свои плюсы, и минусы. Полной гармонии в браке можно добиться только лишь при условии, что один из партнеров субъективик, а другой — объективик. Впрочем, некоторые взаимодействия в парах субъективик — субъективик комфортнее, чем в некоторых парах субъективик — объективик. Это зависит от структуры взаимодействия по другим признакам и от развитости личностей партнеров. Знаю одну семью, где и дети, и родители — субъективики. Когда нужно решить, кому гладить скатерть, там возникает и расцветает примерно получасовой скандал. Гости — объективики сначала гложут, а затем бросаются спасать хозяев. С другой стороны, это вполне счастливая и веселая семья.

#### ***Интертипное взаимодействие субъективик — объективик.***

Партнеры перед выбором: либо не взаимодействовать, либо приспособливаться к сильной стороне личности партнера. Как и во взаимодействии конкретик — абстрактик, невыполнение требований «Признавай мою личность» и «Не нарушай...» хотя бы одной из сторон делает взаимодействие почти невозможным. Несоблюдение остальных пунктов — бесполезным. Снова автор предоставляет читателю возможность самостоятельно промоделировать ситуацию с частичным выполнением требований. Нас же будет интересовать ситуация, когда партнеры взаимно выполняют все четыре требования. В таком случае, если у них есть возможность кооперироваться, они стараются ее реализовать.

Как и в интертипном взаимодействии конкретик — абстрактик, дуализации мешает изначальная недуализированность и ее главное следствие — недостаток понимания партнера. Мешают и социальные причины, но мы не имеем возможности на этом останавливаться, и поэтому займемся анализом первого препятствия.

**Недуализированный объективик.** Человек, не слишком успешно скрывающий субъективные проблемы. Характерны безрезультатные попытки игнорировать чувства и переживания — как проявляемые окружающими, так и свои собственные. Чем активнее эти попытки, тем больше недуализированный объективик зависит от своих неразвитых и замученных эмоций, и тем труднее ему противостоять эмоциональному давлению окружающих. Чувства такого человека также удивляют своей незрелостью. О социально сильной объективике здесь речь тоже не идет, ее хватает в лучшем случае лишь на свои нужды. Естественно, найти дуала в такой ситуации нелегко. Во-первых, потому что его нечем (кроме, разве что, своих проблем) заинтересовать. Во-вторых, нередко недуализированный объективик грубо требует от другого слишком большой логичности и слишком критичен к ней. Субъективуку это не может быть приятно.

**Недуализированный субъективик.** Разумность его рассуждений и действий носит весьма случайный характер. Обыкновенно он либо бездельничает, либо работает в самое неподходящее время. Недуализированные субъективики-соматики склонны неожиданно проявлять бешеную мыслительную или рабочую активность, а потом долго переживают по поводу того, что у них получилось. Субъективики-релатики, наоборот, чаще переживают по поводу своей мнимой или действительной лени в работе. Психика недуализированного субъективика, как, впрочем, и психика любого не дуализированного, работает на износ. Естественно, что даже его относительно более сильные чувства и эмоции вряд ли могут быть плодотворны. Недуализированному субъективуку также трудно привлечь дуала, так как он не знает, чего ему хотеть от партнера, чтобы взаимодействие было удачным.

Как сделать так, чтобы отношения хоть с одним из потенциальных дуалов стали реальностью? В первую очередь надо стремиться в отношении с ним выполнять все пункты требований. Поведение, построенное на этих принципах, гораздо скорее приведет к успеху, чем любое другое, да и процесс развития отношений станет приятнее. Однако для того, чтобы это стало возможным, необходимо выполнение некоторых условий. Во-первых, развивать сильную сторону своей личности, самостоятельно и перенимая опыт у людей с тождественным признаком. Во-вторых, не следует забывать о слабой стороне, помощь людей с противоположным признаком тут необходима. Если же те и другие контакты достаточно широки, и в отношении окружающих человек старается выполнять столь часто нами упоминаемые требования, его дуализация происходит как бы сама собой.

Дуализированность по признаку объективность — субъективность — это состояние, когда объективик не мучается больше переживаниями по поводу благородства своих чувств и эмоций. Он получает возможность объективно представлять, что в этом загадочном для него мире происходит, и потому может наконец-то трезво и спокойно размышлять и работать. Отчего бы и нет, ведь рядом всегда веселый и общительный друг, с готовностью улаживающий все проблемы общения. Субъективик вдобавок так старается помочь работе объективика, так гордится его умом и способностями, что тот почти не устаёт от работы.

Пусть мысли и поступки субъективика иногда небезупречны с формальной точки зрения, объективика это не волнует, потому что он держит ситуацию под контролем, тем более что партнеру так приятно помогать.

Как объективик с успехом добивается уважения, так субъективик — любви. Дуал субъективика — это тот, чьей симпатией он больше всего дорожит. Ведь из-за осторожности объективика в чувствах его симпатии созревают долго. Чтобы помочь этому процессу, субъективик немало переживал и чувствовал, а теперь с гордостью взирает на построенные отношения. Они дорого дались и, к тому же, очень устойчивы: в чувствах дуала субъективик может быть абсолютно уверен. Не менее приятно сознавать, что его чувства и переживания совершенно необходимы партнеру. Да еще какому партнеру! Ведь он такой умный, работающий, так много всего знает и помнит и так много помогает. Да его все должны любить, и никому не позволено его обижать и расстраивать. Субъективик постоянно рекламирует своего дуала и создает ему великолепную репутацию, которой гордится больше, чем своей собственной.

*Зачем объективу дуал-субъективик.*

Чтобы поднять настроение (а иногда и наоборот),

- разобраться в чувствах и эмоциях,
- знать, что хорошо и что плохо,
- служить посредником между миром людей и объективиком.

Кроме того, у дуализированного объектива проходят переживания, связанные с чувством своей ненужности.

*Зачем субъективу дуал-объективик.*

Чтобы рационально организовывать работу,

- наводить порядок в делах и мыслях,
- давать информацию о том, что правильно и что неправильно,
- служить посредником между миром техники и субъективиком.

И еще чтобы давать субъективу ощущение его значительности.

Впрочем, каждый из этих пунктов — палка о двух концах. Одному субъективу приятно, когда ему объясняют, что и как нужно делать, другого можно этим обидеть, потому что ему нужно не объяснять, а обязательно показывать на практике. Поэтому нужно очень внимательно следить за реакцией партнера.

Аналогично, одни объективы спокойно переносят разговор о своих и чужих эмоциях, но не терпят «копания» в чувствах и отношениях. Другие — в точности наоборот. Вариантов, как видите, не много, и на практике это можно использовать для регуляции отношений.

## **Интертипное взаимодействие между соматиками и релатиками**

### ***Установки соматика на взаимодействие***

Всякий человек (в том числе и он сам) представляется соматику в первую очередь как целостный объект, один среди многих ему подобных. С соматичной точки зрения, любая личность имеет безусловное право на реализацию и совершенствование своих «объектных качеств»: способностей, действий, сил или эмоций. Эти права для соматика настолько естественны, что ему не нужно их обсуждать: и так все ясно. Поэтому проявления объектных качеств соматик спокойно и с интересом изучает, как у отдельных людей, так и у общества в целом. Конечно, важно влияние и остальных признаков, но все-таки любой из представителей восьми соматичных типов редко бывает задет чужими успехами в развитии перечисленных качеств — он либо бросается соревноваться, либо восхищается. В любом случае, чужая активность и инициатива — не нарушение, а реализация естественных прав личности, которая может мешать, но редко вызывает черную зависть. Всех соматиков объединяет откровенность проявления чувств, коллективизм, стремление к лидерству, желание активизировать окружающую жизнь.

Для соматика взаимодействие людей — более загадочная сфера, чем их личные качества (с его точки зрения — объектные качества). Объектные качества человека обладают важным свойством: это те его качества, которые одинаковы для всех окружающих, т. е. независимы от конкретных его взаимодействий с другими людьми. Или, что то же самое, те его качества, которые проявляются в гуще событий, где отдельные взаимоотношения скомпенсированы.

Соматик ориентирован на объект, изучает его как бы извне, по возможности независимо от его и своих взаимодействий.

Поэтому у соматика «субъектные качества», т. е. умение регулировать взаимодействие (мнений, симпатий, энергообмена), взаимовоспитание и, наконец, взаимообучение в целом менее осознаны и находятся в большем пренебрежении, чем его объектные качества. Из-за этого субъектные качества соматик считает подчиненными объектным. И, следовательно, с его точки зрения только то взаимодействие хорошо, которое дает обоим партнерам возможность развиваться. С этой установкой соматик подходит к человеку, с которым собирается общаться. У него при этом наличествует тенденция активного поиска подходящего партнера. Он первым должен проявить инициативу, активность потенциального партнера несколько мешает.

Чтобы взаимодействие было хорошим, должны выполняться четыре требования:



1. *Признавай мою личность.* Партнер должен учитывать, что соматик не может не стремиться проявлять свои способности, свободно распоряжаться своей энергией, деньгами и вещами и увеличивать их число и качество. Не менее важно уважительное отношение партнера к эмоциям и работе соматика. Последний готов здесь принимать помощь или советы, если считает нужным, но не терпит попыток решать что-либо за него.

2. *Стремись соответствовать моим критериям.* Соматик ожидает увидеть в другом столь же сильное стремление к совершенствованию объектных качеств, как в себе. Он готов этому совершенствованию способствовать, если на то есть соответствующие условия.

3. *Продемонстрируй свои субъектные качества.* Соматику импонируют люди, которые умеют продуманно охранять и регулировать свой внутренний мир. Сам он о своих чувствах, ощущениях, о своем времени часто забывает. Ему нужен человек, который умел бы помнить не только о своей, но и о его внутренней гармонии. Тот, у кого это получается, вызывает удивление. Оно смешано с восхищением, если выполняется четвертый пункт, или с раздражением, если он не выполняется.

4. *Не нарушай моих взаимодействий.* Уважительное и теплое отношение другого к внутренним проблемам соматика — необходимое условие его хорошего отношения к этому другому.

### ***Установки релатика на взаимодействие***

Если соматик активно ищет подходящего партнера, то релатик его терпеливо ждет. Причем не столько хорошего партнера, сколько хорошего взаимодействия с ним. Релатик не демонстративен в своих чувствах, часто даже кажется погруженным в себя. Что же касается своих объектных качеств, то релатик, напротив, любит ими похвастаться (Тем самым он привлекает соматика.). Релатику важно, чтобы на эти то успехи обращали внимание и симпатизировали им.

При этом для релатика и свои, и чужие объектные качества менее понятны, чем субъектные. Последние он считает более важными, хотя на практике более зависит от первых; происходит это потому, что в них релатик хуже разбирается (Они для этого типа по большей части бессознательны.). Желательно, чтобы партнер взял инициативу в объектных вопросах на себя, но при этом ни в коем случае не посягал на внутреннюю независимость релатика, его индивидуальность и спокойствие. В терминах требований такая установка будет выглядеть следующим образом.

1. *Признавай мою личность.* Партнер, невнимательный к внутреннему миру релатика, а тем более не учитывающий желаний в организации взаимодействий, не может рассчитывать на прочность отношений к ним.

2. *Стремись соответствовать моим критериям.* Партнер должен предложить релатику тот вариант взаимодействия, который его устроит. Если субъектные качества партнера более или менее устраивают релатика, то он готов помочь их развитию, если есть подходящие условия.

3. *Продемонстрируй свои объектные качества.* Люди, не стесняющиеся их проявлять, вызывают у релатика сильный интерес, но смешан он с восхищением или со злостью, определяется следующим пунктом.

4. *Не нарушай моей объектной ситуации.* Человек, не выполняющий этого требования и (или) задевающий самооценку релатика по поводу объектных качеств, не может рассчитывать на хорошие отношения с ним.

### ***Интертипное взаимодействие соматик — соматик.***

Партнеры в первую очередь оценивают объективные возможности друг друга. Если они друг другу интересны и есть потребность во взаимодействии оно немедленно начинается. Соматики вообще довольно коммуникабельны. Но если что-то не ладится, возникает конфликт взглядов, идей или целей. Такие люди даже личную неприязнь стараются оправдать объективными причинами (Релатики же, напротив, личной антипатией объясняют и объективные конфликты.). Хотя отношения соматиков могут быть вполне дружественными, тем не менее в них проявляется еще более необузданная активность, чем свойственная одинокому соматику. Партнеры устают от собственной инициативности, а отдыхать (т. е. вносить порядок в свой внутренний мир) они умеют плохо.

### ***Интертипное взаимодействие релатик — релатик.***

Симметричное предыдущему. Если там проблемы с чрезмерной активностью, то тут — с ее недостатком. Если там при неудовлетворенности друг другом возникают шумные скандалы, то тут

скорее — тихое, медленно зреющее недовольство. Инициативности не хватает даже при очень хорошем отношении друг к другу. Если же оно и не столь уж хорошее, да еще прекратить его непросто, как, например, в браке, то взаимоотношения превращаются в «тихий омут». За многолетним спокойствием может последовать неожиданный, чреватый непредсказуемыми последствиями взрыв. В этом выражается неумение релатика управлять своей спонтанной активностью.

Несколько лет назад я работал воспитателем в физико-математической школе-интернате при Ленинградском университете [Ныне Академическая гимназия Санкт-Петербургского университета.] и имел случай убедиться, насколько отличаются компании, состоящие целиком или почти целиком из людей, тождественных по этому признаку. В комнатах, где жили релатики, — вечная тишина; постоянный шум — в комнатах соматиков. В первых все было вовремя, дети не пропускали завтраков, умеренно прогуливали уроки и не портили отношений со старшими. Они были идеальными с точки зрения нашей системы образования, но с ними бывало скучновато. В комнатах соматиков все время что-нибудь рвалось, громыхало, звучало и билось. Вечером их было не уложить, утром не поднять, завтрак они дружно просыпали и на уроках появлялись несколько реже, чем этого хотели учителя. Скучно с ними не было, но недостатки и их образа жизни очевидны. Гораздо гармоничнее протекала жизнь в смешанных комнатах. Опыт показывает также, что смешанными должны быть и коллективы на производстве, и спортивные команды...

### ***Интертипное взаимодействие соматик — релатик.***

Соматик и релатик сильно действуют на самооценку друг друга, подобное влияние, конечно же, может быть и благотворно, и деструктивно. Худшее мнение релатика о соматике: «Он лезет на сцену, самоуверен, дерзок и неуместно активен». Худшее мнение соматика о релатике: «Он излишне скромн, малоактивен, эгоцентричен и несдвигаем». Такие мнения обычно высказывают недудализированные и о недудализированных. Вообще, о дуализации по этому признаку можно сказать примерно то же самое, что и про дуализацию по двум признакам, описанным ранее. Поэтому будем кратки.

Недудализированный соматик в погоне за внешними ценностями изматывает себя, предстает перед окружающими капризным, бессознательно и неизменно эгоистичным и пустым. Часто он готов лишиться всех своих приобретений, будь то деньги, карьера или ученое звание, лишь бы справиться с внутренним хаосом, но это, к сожалению, далеко не всегда удается. Многих спасает увлечение восточной философией — квинтэссенцией релатичного мировоззрения. Многие «зависают», живя случайными успехами и закрывая глаза на возникающие проблемы.

Недудализированный релатик. Никакой бури активности нет и в помине; вообще нет почти никакой активности. Хорошо такому человеку только наедине с собой, да и то не слишком. Варианты — «человек в футляре» или хулиган-одиночка. Первая возможность более характерна для абстрактивов-релатиков, вторая — для конкретиков.

Дуализация, которой помимо социальных причин часто мешает непонимание партнеров, снимает многие проблемы. Соматик учится замечать и ценить внутренний мир, релатик — внешний. Кроме того, удивительным образом оказывается, что наведение порядка во внутреннем мире и взаимодействиях означает для соматика новые успехи во внешнем мире, в развитии объектных качеств. Аналогично релатик, научившийся дорожить своими объектными качествами и узнавший им настоящую цену, обнаруживает в своей душе недостижимую ранее гармонию. Резюмировать сказанное нет необходимости.

### **Интертипное взаимодействие между спонтаниками и планомериками**

В противоположность трем предыдущим, признак спонтанность — планомерность не является дуализирующим. Это значит, что взаимодействие партнеров «удобнее», если они тождественны по этому признаку. Совпадение типов у партнеров делает проще дуализацию по трем предыдущим признакам. По этой причине описание взаимодействия будет построено иначе.

### ***Установки спонтаника на взаимодействие***

Представители этого типа строят деловые и личные отношения исходя из конкретной ситуации, в которой они в данный момент находятся. Они ориентируются на следующие компоненты

взаимодействия и личности партнера: на его талантливость, силу, красоту, материальное положение, умение всем этим распоряжаться; немаловажны также ощущения, которыми партнер может обеспечить, и информация, которой может снабдить. Эти компоненты воспринимаются целостно, а не последовательно, не рационально, как сказал бы К.Г. Юнг, поэтому мы, за неимением лучшего термина, будем называть их иррациональными.

Конкретные соотношения между перечисленными параметрами и чувствами, которые к партнеру испытывает спонтаник, могут быть различны. Например, одни спонтаники за таланты уважают, другие — любят. Однако всех их объединяет следующее: чувства симпатии, уважения или им обратные всегда должны, по их мнению, определяться конкретными качествами партнера, его перспективностью, вызываемыми им сенсорными (например, сексуальными) или темпоральными (например, чувством спокойствия за будущее) ощущениями. Ни любить, ни уважать другого только в ответ на его любовь или уважение спонтаник не может. Партнер должен из себя что-то представлять, и только потом может идти речь об отношении к нему. Чувства спонтаника зачастую очень непоследовательны (особенно с точки зрения планомерика), потому что они меняются в зависимости от иррациональных компонентов.

Таким образом, рациональные компоненты взаимодействия: этическая (например, симпатия), логическая (например, уважение), а также восприятие эмоций и деятельности партнера играют для спонтаника подчиненную роль. Он стремится здесь к определенной техничности, но не имеет постоянных ценностей. Если эти компоненты станут настолько жесткими, что наш герой не сможет их менять, они покажутся ему кандалами. Это вносит определенные трудности в отношения с планомериками, которые как раз стремятся к жесткой стабильности рациональных компонентов взаимодействия.

Бессознательно спонтаник зависит, конечно, и от рациональных компонентов, и в силу этой малоосознанности его зависимость от них довольно сильна. Но это не всегда приятно. Поэтому заарканивание чувствами, не имеющими под собой прочной основы хорошо сформированных иррациональных компонентов, с точки зрения людей такого типа, — прием нечестный. То есть человек, навязывающий свои чувства, но не имеющей при этом ни талантов, ни реальных ценных качеств, по мнению спонтаника — гнусный интриган. Но ведь именно так часто поступает планомерик, ничего дурного в виду не имеющий и даже не предполагающий, что предлагаемые им чувства могут вызвать такую негативную реакцию.

### *Установки планомерика на взаимодействие*

Рациональные компоненты для представителей этой группы типов самоценны. Другого уважают в ответ на его уважение, любят — в ответ на любовь или добиваясь любви. Эмоции и поступки партнера — подспорье чувствам.

Противоположные компоненты взаимодействия менее важны. Они выполняют служебную роль, из-за этого проявляются и осознаются лишь время от времени и отнюдь не являются стабильными (Это часто вызывает раздражение у спонтаников.). Поэтому планомерики сильнее зависят от иррациональных компонент взаимодействия, этой зависимости не любят и иногда специально пытаются ее разрушить (Чем раздражают спонтаника еще сильнее, потому что те именно такой зависимости и желают.).

Вот что писал К. Г. Юнг, который, кстати, был планомериком: «Для рационального часто просто тяжела мысль, что отношения продолжаются только до тех пор, пока внешние обстоятельства случайно являются общими. Это кажется ему не совсем достойным человека, в то время как иррациональный видит в этом особенную красоту человечества».

Приведенная цитата нуждается в пояснении. Внешние обстоятельства представляются планомерику случайными лишь потому, что он вообще относительно плохо их наблюдает, стараясь быть последовательным в исполнении своих планов. Естественно, внешняя ситуация кажется ему набором случайностей. Спонтаник, наоборот, за внешней ситуацией постоянно следит. Поэтому он и строит отношения, исходя не столько из принципов, сколько из ситуации.

Эти две точки зрения чрезвычайно трудно примирить. Отношения между представителями планомериков и спонтаников бывают хорошими, но лишь тогда, когда спонтаник создает для обоих стабильную ситуацию, а планомерик действует и рассуждает так, чтобы ее не нарушать. Попытки обратить партнера в свою веру приводят, с одной стороны, к обмену полезной информацией, но если

становятся навязчивыми, портят отношения.

### ***Интертипное взаимодействие планомерик — планомерик.***

Оно всегда основано на «общем соглашении» (К. Г. Юнг), т. е. на общей этике и системе жизненных правил. Нестыковка этих систем приводит к попыткам переубедить партнера, часто небезуспешным. Процесс сближения останавливается тогда, когда переубедить партнера не удастся. Представители таких типов в целом гораздо устойчивее, например, к бурному, последовательному проявлению эмоций. Слово «последовательному» здесь важно: некоторые спонтаники умеют, если нужно, покричать, но они не могут делать это час подряд. К чужим бурным эмоциям, а также к чувствам, логическим аргументам и поступкам планомерики относятся сравнительно спокойно и оттого взаимодействие в рассматриваемой нами паре выглядит жестким. Но еще нужно, чтобы это взаимодействие сформировалось. Тут есть некоторые трудности, потому что планомерику трудно общаться с человеком, пока у него не сформировалась какая-то предварительная установка.

### ***Интертипное взаимодействие спонтаник — спонтаник.***

Представители этого типа сходятся довольно быстро, с тем чтобы изучить соответствующие иррациональные компоненты друг друга. Если их что-то не устроило, спокойно расходятся. Есть общность ситуации и удобство взаимодействия — значит, эмоции, чувства, правила и работа регулируются как-то сами собой. Все это происходит достаточно непредсказуемо, относительно быстрее и мягче, чем у планомериков. Если партнеры перестали друг друга устраивать, можно расстаться. Видимо, свобода разводов изначально была сугубо иррациональной идеей, потому что самой сущности этих типов противны договоры, которые необходимо выполнять не взирая ни на что.

### ***Интертипное взаимодействие спонтаник — планомерик.***

Общаясь, тем более постоянно живущим вместе, партнерам зачастую не хватает взаимопонимания. Мы уже об этом не раз упоминали, однако к написанному есть что добавить. В этом взаимодействии многие конфликты между партнерами — следствие того, что «средства» одного являются «целями» другого. О тех сторонах жизни, с которыми прямо связаны «цели», человек более спокойно говорит, не ожидая обиды за то, что затронул скользкую тему. Со «средствами» все обстоит по-другому. Человек может хвастаться успехами, но не хотел бы никого без собственного желания пускать «на кухню», где они приготавливаются. Из-за чего и в отношении аналогичных сторон жизни других он старается проявлять деликатность. Вследствие всего этого спонтаник и планомерик часто кажутся друг другу весьма бесцеремонными и грубоватыми, да к тому же и обидчивыми.

Положительная сторона такого сорта взаимодействий — возможность обмена опытом и иногда (в зеркальном и квазитожественном взаимодействиях) плодотворной совместной работы, когда нужны одновременно и высокая эмпиричность, и последовательность в выполнении планов. Браки более-менее комфортны бывают только в одном из взаимодействий этого вида — в ИВ активации. [В главе 6, автор рекомендует для брака еще один вид взаимодействия «спонтаник — планомерик» - ИВ квазидополнения, - прим. ред.] Впрочем, в любом случае отношения можно улучшить, и первым условием этого является достаточная свобода отношений и отсутствие давления на партнера.

Итак, всевозможные сочетания тождественности или различия участников ИВ по описанным выше четырем парам признаков дают нам 16 типов интертипного взаимодействия. В таблице 2 приведены названия их всех в том порядке, в каком они будут описаны в шестой главе. Плюс означает совпадение данного признака у партнеров в ИВ, минус — несовпадение.

Таблица 2. Признаки сложных интертипных взаимодействий (ИВ)

Названия ИВ	Абстрактика - конкретика	Объективика - субъективика	Соматика - релатика	Спонтаника - планомерика
Тожжество	+	+	+	+
Ка-тожество	+	—	+	+
Со-тожество	—	+	+	+
Квазитожество	+	+	+	—
Зеркальное	+	+	—	—
Супер-эго	—	—	+	+

Оппонирование	+	+	—	+
Ка-заказ	+	—	+	—
Со-заказ	—	+	+	—
Ка-ревизия	+	—	—	—
Со-ревизия	—	+	—	—
Активация	—	—	+	—
Квазидополнение	—	—	—	—
Ка-дополнение	+	—	—	+
Со-дополнение	—	+	—	+
Дополнение	—	—	—	+

## Резюме

Взаимодействие между людьми во многом зависит от того, совпадают ли простейшие типы партнеров. Тождественность типа упрощает понимание мотивов другого человека, дает возможность объективнее оценивать его успехи, относительно свободно перенимать опыт. Одновременно возникает конкуренция, поэтому тождественные отношения требуют соблюдения некоторой дистанции и автономности.

Различие типов затрудняет понимание, но зато дает партнерам возможность с легкостью помогать друг другу. Наиболее эффективно сотрудничество может осуществляться, если его участники выполняют некоторые правила. Самые главные из них — уважение к сильным сторонам друг друга и нетравмирование слабых. В случае последовательного выполнения этих правил, наличия у партнеров сильной потребности друг в друге, а также, что немаловажно, и совместимости характеров возможен процесс быстрого решения проблем и прогресса личностей участников взаимодействия, называемый дуализацией. Во всяком случае, соблюдение требований хотя бы одной из сторон серьезно облегчает и делает более плодотворным взаимодействие.

Совместимость характеров играет тем более важную роль, чем о большей степени дуализации, а, значит, и о глубине отношений, идет речь. Но исследование этого вопроса — предмет субъективной психологии, а не собственно соционики. Типология Юнга говорит не о том, насколько люди могут любить друг друга, а лишь о том, чем они друг другу могут быть объективно полезны. Наибольший эффект дает совместное применение субъективных и объективных подходов. Очень успешно применяется в нашей практике психогеометрия С. Деллингер, сценарный анализ Э. Берна, хромоземциональная типология Е. Тильман. Видимо, любая хорошая методика может применяться одновременно с соционикой. Читателю-непрофессионалу также можно посоветовать помимо соционики ознакомиться хотя бы с несколькими другими психологическими теориями.

Мы переходим к следующей главе книги, в которой помещены описания сложных типов. Сложный тип, как вы помните, — не что иное как «пересечение» простейших. В названии сложных типов простые перечислены, поэтому определить, какое из шестнадцати описаний нужно читать, не составит труда. Если вы заметите, что далеко не все вам подходит, это означает, что вы, скорее всего, неточно определили один из простейших типов.

## Глава 3. Описания сложных типов

Подозреваю, что вы приступаете к чтению этой главы с некоторым недоверием. Действительно, часто приходилось сталкиваться с тем, что знакомящихся с соционикой возмущала сама мысль о возможности разделения людей всего на 16 психологических типов. Одни, признавая принципиальную возможность такого разделения, полагали, что число это слишком мало, а люди слишком непохожи друг на друга, чтобы суметь разбить разнообразие человеческих натур на конкретное число типов. Другие сомневались в том, что мужчины и женщины могут принадлежать к одному и тому же типу. Третьим не нравилось, что соционика не предусматривает существования не имеющих типа людей... При всем при этом никто не спорил по существу с приводимыми наукой доводами. То, что существует явная разница, скажем, между соматиками и релатиками, никто не отрицал. Но вот что комбинация

признаков образует хорошо отличимый и ярко выраженный тип, не воспринималось на том извечном основании, что «такого не может быть, потому что не может быть никогда». Не скрою, мне доставляло немалое удовольствие видеть, как те же самые люди через некоторое время начинали пропагандировать соционику среди своих знакомых.

У начинающих постоянно возникают одни и те же вопросы. В первую очередь о несменяемости типа: может ли человек приобрести другой тип? Бывают ли «промежуточные» люди, занимающие «уютное» место между типами? На этот вопрос, как и на предыдущий, можно однозначно ответить: нет. Это совершенно исключено по следующим причинам. Во-первых, тип определяется через признаки, которые исключают друг друга в паре. Во-вторых, эти признаки настолько глубоки и столь рано формируются, что переменить один на другой совершенно невозможно. Если уж вы конкретик, то это навсегда.

Я наблюдал много случаев, когда людям, в силу обстоятельств или по собственному желанию, приходилось жить в условиях, более подходящих другому типу. В подавляющем числе случаев ни к чему, кроме измождения, эти ситуации не приводили. Киевский соционик И. Д. Онуфриенко как-то глубокомысленно заметил: «Каждый из типов — носитель определенной миссии на Земле». Ему же принадлежит высказывание о том, что туманность в ответе на вопрос «к какому типу вы принадлежите?» не более уместна, чем при ответе на вопрос «мужчина вы или женщина?».

Как бы там ни было, знание своего типа вкупе с пониманием, что это означает, помогает большинству людей хорошо себя чувствовать, меньше переживать и лучше социально адаптироваться. Действительно, очень поддерживает осознание того, что ваши «недостатки» присущи в том же наборе и примерно в такой же степени еще довольно многим. Утешает, что заметная часть людей не считает их особенными недостатками и будет хорошо относиться к вам такому, какой вы есть (об этом вы узнаете в шестой главе). И, наконец, еще важнее то, что соционика дает метод всестороннего развития личности. Этому уделяется значительное внимание во второй и седьмой главах. Вопросы гармоничного развития личности и улучшения совместимости мы обсудим и в этой главе при описании каждого из типов.

Как Вы помните из предыдущей главы, разделение людей по типам интеллекта решающим образом сказывается на межличностных взаимодействиях. Важнейшим открытием, сделанным основоположницей соционики Аушрой Аугустиновичюте, стал закон психологического дополнения. Ничто не дает такого ощущения счастья, как чувство психологической слитности с другим человеком. А счастливому незачем совершать преступления, хамить в очереди и более того, незачем эти очереди создавать. Вопрос в том, как добиться соединения с подходящим партнером. Более мудрая постановка вопроса здесь, пожалуй, даже такова: «кому я мог бы стать подходящим партнером и почему?» Ответом на этот вопрос, по сути, и служит глава, которую вы сейчас прочтете.

### ***Как описаны типы***

Описание построено на основе модели личности, предложенной А. Аугустиновичюте и изложенной в четвертой и пятой главах. [Кроме нее использовалась четырехмерная модель (16 функций), предложенная моим другом и коллегой Р. В. Папушиным.] Теория моделей довольно сложна, поэтому описание сделано таким образом, чтобы для его понимания знания этой теории вовсе не требовалось. Однако те, кто будет читать эту главу именно с целью разобраться в теории, смогут воспользоваться отметками в тексте. Блоки модели каждого типа в описании отмечены звездочками. Мюрмент — одной, иммент — двумя, имвит — тремя и, наконец, мюрвит — четырьмя. Те, кто не интересуется теоретическими изысками, могут без всякого ущерба для понимания эти отметки пропускать. То же относится и к сноскам, сделанным для иллюстрации теоретического материала последующих глав книги.

Составной тип можно представить как систему признаков (элементарных типов). В первой главе были описаны четыре пары простейших типов. Известно, что всякая система обладает свойствами, не сводимыми к простой сумме свойств ее элементов. Проявление признаков в типе связано друг с другом, и их совместное описание в этой главе даст гораздо больше информации, чем отдельное — в первой. Из-за наличия у типа системных свойств приходится описывать не только модель и набор признаков, соответствующих типу, но и эти свойства.

Исследованиями петербургского математика и соционика Г. Р. Рейнина установлено, что существует пятнадцать различных пар признаков типа. К сожалению, из-за недостатка места

возможность рассмотреть их подробно появится только в следующей книге, над которой в настоящее время работает автор, но они также учтены при описании типов.

Типовые различия не менее существенны, чем социальные. Несмотря на то, что воспитание, материальное положение, ситуация, в которой человек находится, а также пол и возраст влияют на его характер, тип все-таки является тем фундаментом, на котором формируются индивидуальные отличия. Поэтому при описании я буду стараться касаться наиболее универсальных, независимых от внесоционических факторов свойств типов. Не всегда, конечно, удастся быть объективным, и некоторые типовые черты в описаниях могут смешаться с личными качествами известных мне представителей типов. Поэтому не все, что вы прочтете про свой тип, вам полностью подойдет, а иногда даже подойдет немного из того, что написано про другие. Это не страшно. Всегда одно из описаний будет подходить в главном, а другие — во второстепенном.

Предостерегаю читателя от наиболее распространенной ошибки при определении типа. Причиной этой ошибки является то, что человек далеко не все свое время отдает проявлению своих сильных сторон. Напротив, довольно значительного внимания требуют не самые сильные стороны. Время от времени человек просто бывает вынужден заниматься преимущественно ими, и даже не так уж редко добивается успехов в соответствующих областях. И эти успехи часто создают у человека чуть ли не эйфорическое состояние, тогда как успехи по самым сильным сторонам даются настолько легко, что человек не считает их чем-то выдающимся и даже не акцентирует на них внимание, целиком поглощенное слабыми. Этот процесс можно назвать проработкой слабых сторон. Так вот, человек, находящийся в процессе проработки, при чтении описаний склонен принять сильные стороны другого типа за свои. Избежать этого довольно сложно и возможно лишь при условии, если читатель честно выберет из типов тот, чьи сильные стороны кажутся ему наиболее простыми и обычными, а слабые, наоборот, такими, об успехах в которых можно мечтать.

Также в главе будут рассмотрены психологические трудности, характерные для каждого из типов, и предложены рекомендации по их преодолению. Кроме того, для каждого типа будут даны профориентационные рекомендации и приведен список других типов, взаимодействия с которыми потенциально могут быть наиболее благотворны.

Примечание. Внимательный читатель, конечно, заметил, что признаки типов и категории аспектов не в полной мере совпадают друг с другом. В этом, безусловно, проявляется некоторый логический недостаток построения теории. Он связан с историческими причинами. Этот недостаток преодолен в модели Папушина.

### **Визуал-сциентик**

*(соматик, спонтаник, абстрактик, объективик)*

(Ю. экстравертированный интуитивный мыслительный; А. интуитивно-логический экстраверт, Дон-Кихот.)

\*

Наиболее сильная сторона ВС — умение замечать возникающие возможности. Чем они неожиданнее и чем больше впоследствии могут дать, тем они привлекательнее для визуал-сциентика. Поэтому, занимаясь деятельностью, не связанной с разработкой перспективного направления, или общаясь с неинтересными людьми, он рискует заболеть от скуки.

Большинству ВС в молодости доставляет удовольствие давать характеристики разным людям, нравится порассуждать, чем они могли бы заниматься и какой результат их начинания имели бы в будущем. Визуал-сциентик просто не может не думать о перспективах своих знакомых. Но его замечания по этому поводу редко звучат категорично (Вообще, ему более присущи вопросительные, нежели утвердительные интонации.). Однако в своих прогнозах, даже ранних, он редко ошибается, и чем старше становится, тем реже допускает ошибки. Хотя обычно он склонен несколько переоценивать людей (в том числе и кандидатов на супружество) и закрывать глаза на их явные недостатки.

ВС часто бывает достаточно посмотреть на нового знакомого, чтобы понять, какие способности и таланты ему присущи, увидеть интеллект, характер, образование, культуру и т. п. В том, что он понял, и в тех перспективах, которые увидел, сомневается крайне редко. Человек для визуал-сциентика — это в первую очередь его интеллектуальный потенциал и внутренние качества.

Наиболее развитая психическая функция ВС — понимание. В том, что он понял, и в тех перспективах, которые увидел (например, богатые возможности инфопсихоанализа), сомневается крайне редко.

Если же визуал-сциентика спросить, что он более всего в себе и в других ценит, то сказано, скорее всего, будет об умении думать. И вправду: и порассуждать, и поспорить ВС любит, и иногда делает это ради самого спора. Демонстрировать свою логичность очень приятно, свое умение убеждать — еще приятнее. Если что-то доказать не получается, он чувствует по меньшей мере неудовлетворенность собой. Визуал-сциентика присуще выраженное стремление управлять ситуацией и общественным мнением.

Если визуал-сциентика не дают или каким-то образом мешают развивать и проявлять свои способности, то ему кажется, что тем самым покушаются на его основные права. Поэтому ВС никогда не простит партнеру пренебрежения своими умственными способностями, интересами и возможностями. Свое отношение к саморазвитию переносит и на других. Однако помогать окружающим совершенствовать таланты, объяснять им что-либо и регулировать их объективную ситуацию ВС может только при условии хороших личных отношений с ними. Он крайне плохо чувствует себя с теми людьми, которые, как он подозревает, его не любят. Часто ему бывает легче уйти от общения, даже если это приведет к материальным и иным потерям.

Итак, сильные стороны визуал-сциентика. Во-первых, глубокое понимание вещей и явлений, умение целостно воспринимать ситуацию. Во-вторых, привычка и умение логически мыслить. Кроме того, к его сильным сторонам, требующим уважения от партнера, необходимо отнести умение разумно действовать, планировать свою будущую работу и трезво оценивать недостатки вещей. Эти черты определяют и отношение ВС к другим людям. Одно из важнейших условий уважения к ним — чтобы не делали явных глупостей и работали. Лентяев не терпит. Особенно лентяев умственных. Примерно так же относится к бракоделам и халтурщикам.

Это определяет наиболее подходящие для ВС стиль и сферу деятельности. Интеллектуальное творчество во всем, чем бы он ни занимался (Но как аккуратный исполнитель он редко бывает хорош.). Так многие визуал-сциентики находят свое призвание в науке. Часто из-за нелюбви к скрупулезности и копанию в мелочах они раздаривают свои идеи — лишь бы не пропали. Визуал-сциентиками были Эйнштейн, Фрейд, Маркс...

Вторая профессиональная «ипостась» близка к первой — учительство. Важно только, чтобы ученики не были слишком малы. ВС отчетливо видит их способности, развивает мышление. В этом он неутомим и часто достигает успеха. Единственное, что мешает, так это необходимость следовать навязанной программе и наличие в классе или в студенческой группе неприятных людей.

Благодаря привычке вмешиваться в рассуждения окружающих, склонности к законотворчеству (он ненавидит устаревшие порядки), визуал-сциентик хорош в качестве руководителя института, лаборатории или учебного заведения. Исповедуемый при этом принцип «работай сам и не мешай работать другим» гарантирует подчиненным такого начальника, который не будет на них чрезмерно давить и мешать их творчеству. ВС не терпит казенщины, поэтому склонен устраивать себе маленькие неформальные «институты» и «лаборатории» из хороших знакомых. При этом убивает максимальное число зайцев: создает бесконфликтный рабочий круг, развивает свои способности как руководителя, набирает и обрабатывает за счет наличия группы гораздо больший материал и, естественно, использует способности участников своего маленького (а иногда и немаленького) кружка. Среди крупных социоников к этому типу принадлежат почти все. Каждый из них, начиная с А. Аугустинавичюте, создавал себе такой кружок единомышленников.

\* \*

ВС не любит одиночества, даже временного. Ему даже работать скучно в одиночку. Принцип «единственная роскошь — это роскошь человеческого общения» им глубоко и искренне принимается. Хорошая и интересная компания важнее, чем сон, еда, занятия и обязанности. Оторвать от общения может только «острый приступ» чувства долга или настойчивые просьбы окружающих. Отказывать ВС умеет плохо.

Умение разбираться в конкретных качествах вещей у визуал-сциентика развито далеко не так хорошо, как умение разбираться в их потенциальных возможностях. Какие вещи красивы, подходит ли по цвету одна часть одежды к другой, не стыдно ли вообще ее носить — вот вопросы, на разрешение



которых, как правило, не хватает ни времени, ни сил. Поэтому в том, что относится к одежде, ВС настолько же непоследователен, насколько неустойчив в проявлении активности. Временами может бросаться в художественную деятельность или старательно учиться наряжаться, но обычно первые же успехи приводят к тому, что занятие «тряпками» забрасывается до тех пор, пока они снова не станут проблемой. Хотя достигнутый уровень в умении хорошо выглядеть визуал-сциентик в общем-то поддерживает, у окружающих при определенных условиях может создаться впечатление, что он равнодушен к своей внешности и физическим данным. На самом же деле полное невнимание к ним редко имеет место — когда на то, чтобы заниматься одеждой, уж совсем не хватает ни времени, ни сил или когда одеваться так, как ему хочется, никак не получается. Но даже при любви к практичной одежде ВС, скорее всего, имеет в запасе нечто весьма недурственное, может быть, даже изысканное.

Собственное умение хорошо выглядеть и безукоризненно одеваться дает визуал-сциентике уверенность в себе, служит источником хорошего настроения. Самая существенная преграда, мешающая развитию эстетического вкуса, — непостоянство.

Все сказанное наводит на мысль о некоторой непрактичности представителей этого типа, что вполне соответствует реальности. Идея зарабатывать побольше и не тратить зря денег очень привлекательна для визуал-сциентика, но воплощению ее в жизнь мешает... «совесть». ВС может совершенно сознательно поставить себя в невыгодные условия, лишь бы не быть обвиненным в нечестности.

Проблемы способностей и логики визуал-сциентик не прочь пообсуждать с кем угодно. Но обсуждение проблем, касающихся собственной силы и внешности, а также личных симпатий и чувств, требует от визуал-сциентика гораздо больших усилий и степени близости, и поэтому откровенный разговор на эти темы может вестись только в дружеской компании.

Можно сказать, что голова и библиотека визуал-сциентика гораздо богаче и лучше устроены, чем гардероб и счет в банке. Деньги могут неожиданно уйти на глупость, но совсем «на мели» ВС остается редко, хотя недостаток средств ощущает почти всегда.

Гораздо более неприятен недостаток хороших и теплых отношений. Хотя в них ВС по возможности старается быть осторожным и постоянным, это редко получается. С кем и какие должны быть отношения, представляет лучше, чем как добиться этого на практике. Глубокий анализ своих чувств ВС проводит нечасто, но (иногда) может и уйти в них с головой, что тоже приводит к неприятностям. Склонен недооценивать или переоценивать прочность своих отношений с людьми. Из одной крайности впадает в другую, и притом несколько негибок в своих чувствах. Любовь — это не то, что ВС творит сам, но то, что происходит чуть ли не помимо его воли. Спасает положение то, что, обыкновенно, если не случится неожиданный приступ робости, он легко знакомится.

\* \* \*

Если свои отношения с людьми ВС еще может более или менее сносно контролировать (в глубине души даже желает довести их до совершенства), то собственные эмоции мало подвластны его сознанию и волевому контролю. Они чаще всего — лишь бессознательная реакция на физическое состояние, самочувствие и эмоции окружающих. ВС может думать о причинах своего дурного настроения что угодно, объяснять его проблемами на работе, нехваткой времени и подобными причинами. На самом же деле его корень всегда в здоровье и самочувствии. Каждый ВС, вероятно, замечал за собой, что вкусный обед позволяет совершенно с иным настроением отнестись к самым «неразрешимым» проблемам.

Эмоционально ВС весьма податлив, но если его переживания в расчет не принимаются, обижается. Чужое дурное настроение переносит так же плохо, как и свое. Поэтому он активно пытается выяснить у грустного приятеля причину печали и готов на многое, чтобы его утешить и развеселить. Ему иногда неплохо удается исправлять настроение других людей, но не за счет тонкого понимания эмоций, а скорее из-за неподдельного сочувствия и непосредственности. Можно сказать, что почти все его переживания лежат на поверхности и хорошо, когда они соответствуют происходящему и управляемы.

В своем самочувствии ВС ориентируется не лучше, чем в настроении. Кое-что в силу воспитания, конечно, знает и умеет, но при попытках самолечения нередко к себе излишне жесток. Может, например, при простуде принимать лошадиные дозы лекарств или измываться над своим организмом посредством самых неприятных процедур, с целью побыстрее расправиться с болезнью.

Согласитесь, не лучший способ обращения со своим организмом.

Физические лишения, перемежаемые с удовольствиями, коренным образом улучшают настроение визуал-сциентика и, в конечном счете, повышают работоспособность. Однообразная, серая в плане ощущений жизнь не позволяет иметь достаточно хорошего настроения и рабочей активности. Чтобы ВС много успевал, ему нужно обеспечить разнообразие ощущений и эмоций.

Самочувствие и настроение — не та сфера, где визуал-сциентик может сильно помочь другим; скорее здесь о нем самом следует заботиться. Тем более, что при нормальном развитии он сам стремится к умению управлять своим состоянием и настроением. Это особенно хорошо заметно, если ВС становится врачом. Тогда никаких поблажек себе он не дает. Работа врача для этого типа особенно тяжела: в заботе о здоровье других он будет постоянно забывать о своем. Если у визуал-сциентика не будет проблем с настроением и здоровьем, то и все другие проблемы легко разрешатся. Так оно обыкновенно и происходит, особенно когда рядом никогда попусту не унывающий друг.

\* \* \* \*

Свое личное время ВС почти безоглядно предоставляет другим людям. Старается помочь тому, кто не успевает, даже в ущерб собственному времени. Но если другой человек суетлив и без меры нагружает окружающих проблемами своего времяпровождения, ВС может устроить ему раздраженную отповедь. Он буквально выходит из себя, видя нерациональное использование времени. Придумывает максимально эффективные способы использования его для работы. Заметно хуже умеет планировать отдых и увеселения. Это может быть причиной конфликтов: ВС не в силах понять, как можно «транжирить» время, а другие не понимают, почему, собственно, к ним так пристают. Большинство людей либо не терпят вмешательства в вопросы своего времяпрепровождения, либо в том не нуждаются.

Сам же ВС успевает тем больше, чем большего от него ожидают окружающие, и чем полнее время заполнено делами. Материальный стимул занимает далеко не первое место в иерархии мотивов большой общественной работы, к которой ВС склонен. В одном ряду с деньгами, а чаще и перед ними, стоят интересность и перспективность работы. Важны хорошее настроение и отношение окружающих, которые работа приносит. В самую последнюю очередь ВС добивается уважения. Скорее всего, в том, что он уважаем (или с легкостью мог бы стать уважаем), он нимало не сомневается.

Физическая работа доставляет радость, особенно если получается. А если и не получается, то это явление временное. ВС может научиться чему угодно и сколь угодно хорошо (по крайней мере, ему самому так кажется). В самой работе стремится к совершенству и может похвастаться тем, что умеет. Похвала за работоспособность и высокое качество работы чрезвычайно приятна и приводит к желанию работать еще лучше. Критику за плохую и нерациональную деятельность, за некрасивые и неуверенные движения ВС переносит болезненно. Не потому, что подрывается его самооценка. Для визуал-сциентика важнее не то, что он умеет, а то, чему он может научиться. Ему кажется, что если за работу ругают, то он просто не нужен. А это, в свою очередь, может привести к бездействию. Другое дело — советы окружающих, которые недвусмысленно говорят о том, что работает он хорошо, но может еще лучше.

Любые рационализации ВС склонен подхватывать и внедрять, но не для себя самого! Он любит работать и тратить свое время, когда от него этого ждут и когда за это благодарны. Для себя лень и готовить, и делать уборку, и так далее. Правда, это уже зависит от воспитания.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: тактил-трейдик, тактил-продактик, тактил-лингвик, кинето-трейдик и аудиал-трейдик.

Рекомендуемые сферы деятельности — естественные, философские и исторические науки, их преподавание, организация науки, техника и инженерия; работа, требующая развитого ситуационного мышления.

### **Визуал-лингвик**

*(соматик, спонтаник, абстрактик, субъективик)*

(Ю. экстравертированный интуитивный эмоциональный; А. интуитивно-этический экстраверт, Гексли.)

\*

Визуал-лингвист великолепно ориентируется в возможностях, которые ему предоставляет положение, без труда оценивает перспективность, возможную привлекательность и пути рекламы нового, повстречавшегося на его пути. Но при этом чувствует себя гораздо увереннее, если предмет его исследований лежит где-нибудь поближе к Миру Людей и Личных Отношений и подальше от Мира Техники и Производственных Отношений.

ВЛ — тонкий дипломат. Моментально ориентируется и по одному ему известным признакам «вычисляет» характер человека, понимает, с кем говорит, что может от общения с этим человеком иметь. Интеллектуальные способности он тоже оценивает, но намного осторожнее.

Мышление у визуал-лингвиста «ситуационное» (между прочим, он может удивиться, если узнает, что существует какое-то другое): он способен не обратить внимания на частную деталь, вроде симпатичной тучки или грязной лужи под ногами, но ситуацию в целом видит превосходно, и лучше всего — ситуацию этическую.

Он знает, что и как нужно говорить, чтобы события развивались как надо и в нужном направлении. Такое умение требует соответствующей тренировки, поэтому он неумолимо исследует людей, постоянно экспериментирует на окружающих, наблюдает ответную реакцию (в основном обращает внимание на эмоции) и делает соответствующие выводы. Все это прodelывается энергично, шумно, не всегда безобидно. Однако резкие, переменчивые настроения визуал-лингвиста мало говорят о его отношениях с окружающими. Если это жертвы экспериментов, то, скорее всего, до них ему нет дела. С тем же, кто ему нужен, визуал-лингвист сумеет сохранить хорошие отношения даже в сложной этической ситуации.

По-настоящему хорошо ВЛ относится только к тем, кого включает в свой избранный круг. Попасть туда непросто. Он придирчиво изучает человека, черты его характера, уровень грамотности, манеры, прежде чем начать сокращать дистанцию. Право на хорошее отношение получает тот, чьи внутренние качества и способности удовлетворяют его критериям; чувства людей, подобной проверки не выдержавших, визуал-лингвиста почти не интересуют.

ВЛ терпеть не может объяснять. Во-первых, он сам понимает все настолько быстро, целостно, что остальные кажутся медлительными тугодумами. Во-вторых, его сильно раздражает, если окружающие не понимают элементарных с его точки зрения вещей. Совершенно другое дело, если объяснять нужно вещи непростые. Это он умеет и любит делать. Эта черта особенно полезна при рекламе новых достижений науки и искусства. Не только ВЛ, но и все лингвисты — специалисты по части рекламы (причем под рекламой не следует понимать только надписи на автобусах или тусклые ролики по телевизору — рекламировать можно все, что угодно, и как угодно; главное — фантазия и умение). Сильные функции визуал-лингвиста воплощаются в жизнь как «желание понять и донести до людей». Понять не столько какую-то техническую диковинку, но характер, талант, склонности, способности; есть какая-то маленькая черточка — и уже можно найти доброе слово для любого человека.

За что сделать комплимент, не так трудно увидеть, каждому есть за что. Говорить приятную правду в глаза ВЛ умеет, как мало кто другой. За это его любит большинство знакомых. Безусловно, он умеет ладить с людьми, поэтому совершенно не боится ссориться, может и позлить кого-нибудь разнообразия ради. Да и вообще хорошие отношения как таковые визуал-лингвиста мало интересуют. Они интересны ему скорее с точки зрения управления ситуацией. Нередко из молодых взбалмошных визуал-лингвистов получаются веселые донжуаны, вносящие сумятицу и разброд в сердца противоположного пола.

Единственное противоядие в этом случае — направить энергию в иное русло. Например, визуал-лингвист может помогать другим налаживать отношения, мириться и ссориться. Визуал-лингвист весьма требователен к этическим качествам других. Ценит благородство, доброту, внимательность и многое другое. Видит и может оценить глубину чувств людей. К чужим недостаткам нетерпим, обыкновенно добивается, чтобы при нем эти недостатки не проявлялись. Умение хвалить и противоположное ему у ВЛ развиты обычно настолько, что он ими постоянно пользуется. Общение с ним труднопредсказуемо, иногда даже для него самого. Однако в большинстве случаев визуал-лингвист, будучи единственным, кто разбирается в устраиваемом им водовороте чувств и эмоций, выходит без потерь из самых невероятных ситуаций.

Одно из своих положительных качеств визуал-лингвист в других считает отрицательным — энергичную инициативность в организации отношений. Чужая активность ему очень мешает и делает ненужным его присутствие. Хотя в таких случаях возможны довольно интересные творческие союзы...

\* \*

В том, что касается формы вещей, визуал-лингвист далеко не так уверен, как в том, что касается их содержания. Сил на то, чтобы выглядеть хорошо, поддерживать чистоту и порядок в доме, делать нужные покупки, хватает далеко не всегда. Притом что он (как и визуал-сциентик) тонко чувствует эстетику окружающего мира и даже стремится ее создавать, умения в этой области приобретаются не без труда и используются не слишком профессионально. Вопросы гардероба, финансов и прочей конкретики необходимо с кем-то обсуждать и прибегать к помощи окружающих. В одиночку проблемы этого сорта решаются «со скрипом».

Еще труднее решать задачи логического характера. Большинство визуал-лингвистов (если только они не имеют специального образования) панически боятся заблудиться в бумажках, параграфах, правилах, субординации и т. п. вещах. Бюрократия (опять-таки с точки зрения большинства ВЛ) — это еще хуже, чем математика. Визуал-лингвист слишком привыкает чувствовать себя талантливым, и ему трудно признаваться в допущенных ошибках. Уровень его интеллекта при нем обсуждать, конечно, можно и даже иногда нужно, но чем реже это будет случаться, тем ему приятнее. Очень помогают самооценке ВЛ дипломы, грамоты и ученые степени — лучший способ заработать уверенность в себе, в своих силах. Вообще для ВЛ крайне важны внешние доказательства его интеллекта (в том числе и уважение других людей). Без них ему трудно чувствовать себя полноценным членом общества. Причем лучшие доказательства и уважения, и хорошего отношения — забота, проявляемая окружающими о его здоровье, и помощь в работе.

\* \* \*

Вопросы самочувствия, быта, питания и им подобные кажутся ВЛ немного запутанными. Состояние собственного организма воспринимается то смутно (что-то болит, но что — неясно), то наоборот, подчеркнуто остро, но все равно не слишком понятно, что с ним делать.

ВЛ любит сенсорный комфорт, но сам создавать его не умеет. Чувствует себя очень неуютно, если его некому побаловать. Вот если бы проблемы, связанные с существованием, пропитанием, самочувствием, бытом решал кто-нибудь другой, а визуал-лингвист только пользовался удобствами и вежливо говорил «спасибо»... Когда находится желающий помочь организовать быт (готовит и учит готовить, стирает, лечит и т. д.), ВЛ ему бесконечно благодарен, громко восхищается своим спасителем, да еще старается показать себя примерным учеником.

Человек, который объясняет причины дурного самочувствия, различных ощущений, делает это не напрасно, потому что эту информацию визуал-лингвист жадно впитывает и использует, как только возникнет подходящая ситуация. Впрочем, достаточно много представителей этого типа относятся к вопросам здоровья совершенно наплевательски. Что делать с детьми, внезапно возникающими в молодой семье, неопытный ВЛ, как правило, не знает и в худшем случае просто удаляется от дел, а в лучшем — много суетится, не зная за что хвататься. В такой ситуации снова не обойтись без спокойного, уравновешенного и деловитого помощника-руководителя. Если такого помощника не найдется, жизнь превратится в кошмар: надо и удовлетворять насущные потребности ребенка, и развивать его способности, да еще и помнить, что все это так нескоро кончится...

ВЛ самостоятельно работать долго не может, особенно если работа неинтересная. Он часто подозревает, что слишком мало успевает, жалеет растратенных времени и сил. Однако если ему сказать об этом (именно в таком виде), реакция будет, скорее всего, следующей. Вам объяснят, что «так дальше жить нельзя» и «так вообще жить нельзя», эмоционально расскажут, что «умные люди — это те, кто умеет не только критиковать и издеваться, но и объяснять или помогать». Если же вы потребуете у возмущенного и обиженного ВЛ, чтобы он не шумел так громко, а сам соображал, иначе его голове — грош цена, то он может порадовать вас феерической картиной маленького взрыва или погрузиться в глубокую черную меланхолию, полностью отключившись от мира. А в таком состоянии, согласитесь, ничего хорошего уже сделать нельзя.

Со временем, как со своим, так и с чужим, визуал-лингвик обращается довольно спокойно. Он не любит, когда ему мешают и тратят его время попусту. Не меньше старается уважать и чужое время. Даже если будет уверен, что времяпровождение, которое он может предложить человеку, лучшее из возможных, все равно без согласия партнера навязывать ничего не станет. Время — тот ресурс, расходом которого визуал-лингвик (подобно визуал-сциенту) измеряет свои затраты на других людей. Характерный момент: потерпев фиаско в каком-то начинании, ВЛ сожалеет не о силах, не о дискомфорте, не о бесполезных переживаниях, а лишь об упущенном времени. Но не надо только думать, что фиксация временных затрат идет постоянно. Потери начинают учитываться исключительно в случае неудачи. Если же все идет более-менее нормально, никакие затраты его особенно не испугают. Визуал-лингвику трудно не вовлекать в свое времяпровождение других людей. С другой стороны, ему иногда случается с излишней резкостью выпроваживать гостей, которым давно пора бы уйти. Резкость — следствие раздражения, возникающего из-за того, что людей, не жалеющих его времени, ВЛ подсознательно склонен подозревать в неуважении к себе.

Визуал-лингвик умеет заполнять жизнь других людей разнообразными, глубокими и яркими эмоциями. Из людей этого типа получаются великолепные массовики. Скучать они никому не дадут и сами будут примером в том, как здорово можно повеселиться.

Свое дурное настроение ВЛ обычно никому не навязывает и даже показывает редко. С ним умеет справляться самостоятельно. С чужими печалью тоже мириться трудно. Когда другому грустно, визуал-лингвик, не раздумывая, начинает подправлять его настроение своими бурными эмоциями. Их, как правило, хватает надолго, единственная преграда — плохое самочувствие. Когда со здоровьем плохо, сил эмоционировать нет, на что остается только жаловаться. Интересно, что верно и обратное. Надолго оказавшись в ситуации патологически скучной, ВЛ может серьезно заболеть. Если же есть возможность проявления эмоций, он не заболеет почти никогда.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: тактил-продактик, тактил-трейдик, тактил-сциентик, кинето-продактик и аудиал-продактик.

Рекомендуемые сферы деятельности: теоретико-гуманитарная, культура, гуманитарное образование, кино, театр, реклама, литература, журналистика, организация экскурсий и т. п.

### **Визуал-продактик**

*(соматик, спонтаник, конкретик, объективик)*

(Ю. экстравертированный осязающий мыслительный; А. сенсорно-логический экстраверт, Жуков.)

\*

Наиболее сильная сторона личности визуал-продактика — умение объективно оценивать материальные качества вещей. Хорошо развита память на форму, цвет, цену, количество и аналогичные параметры. ВП спокойно и уверенно добывает и распоряжается такого сорта информацией. Очень критичен к качеству предметов, с которыми сталкивается. Не склонен ни приукрашивать недостатки вещи, ни приуменьшать ее достоинства. Недостатки видит особенно отчетливо, старается их не допускать или, если это не получилось, ликвидировать. Еще К. Г. Юнг отмечал, что нет типа, равного этому по практичности. Развитый эстетический вкус, наблюдательность, позволяющая подмечать не только изящество, но и дефекты формы, аналитическое мышление, умение оценить степень выгодности любого мероприятия делают этот тип прирожденным бизнесменом. Есть подозрение, что деньги как мера ценности вещей и вложенного в них труда были изобретены именно визуал-продактиками.

Внутренняя цель визуал-продактика, которой он ни при каких условиях не станет изменять, — максимальная реализация своих конкретных качеств и возможностей, создание идеально качественных и умно используемых объектов. В роли руководителя и организатора производства ВП не станет терпеть халтуры — наоборот, будет всячески (даже жестко) с нею бороться.

Человек такого типа почти не делает, и уж во всяком случае, никогда не повторяет ошибок в

оценке вещи и ее стоимости, органически неспособен переплачивать. Обычно делает только практичные и выгодные приобретения. Ему вполне можно доверить и производство, и куплю-продажу материальных ценностей.

Психологически эти качества проявляются в уверенности в своих силах, умении быстро мобилизовываться, энергичности, силе воли, трезвой оценке своих возможностей.

Для ВП характерно желание видеть сильными, энергичными и мобилизованными также и других людей (близких, коллег, подчиненных). Способен, если требуется, растормошить самого вялого человека. Визуал-продактик сознательно стремится к общению и сотрудничеству с людьми, которые увеличивают его практический опыт, и вообще с теми, с кем сотрудничать выгодно. Хорошо умеет оценивать квалификацию специалистов. Видит действительные возможности человека почти вне зависимости от того, что сам этот человек по их поводу думает и говорит.

ВП — объективик, он не может и не хочет быть заложником переменчивых людских желаний и симпатий. По натуре он скорее предприниматель, производственник; вряд ли он будет заниматься брокерством и вообще посредничеством, разве что для того, чтобы скопить первоначальный капитал. Для него очень важны имя, солидность, авторитет. Независимо от того, в какой сфере ВП работает, он будет стремиться к созданию максимально сильного, способного к конкуренции предприятия.

Логику визуал-продактика нетрудно отличить от любой другой. Люди этого типа обыкновенно считают, что доказать можно все, что угодно. Важна убедительность и конкретная цель доказательства, поэтому обвинять визуал-продактика в спекулятивности его доводов бесполезно. Не случайно среди ВП (вообще любящих поговорить) нередко встречаются красноречивые ораторы.

Отношения визуал-продактик строго делит на официальные и личные. Иерархию четко осознает, но относится к ней творчески: легко переставляет подчиненных, возвышая одних и понижая других. Обычно во время деловой беседы немного суховат, подтянут, умеет выдержать нужную дистанцию между собой и собеседником. Но в отличие от аудиал-продактика, для которого знание собственного места в системе является определяющим фактором, для визуал-продактика главное — это чувство собственного достоинства, осознание собственной силы, и уже из этого делается вывод о том, кто на какой ступеньке стоит и должен стоять.

При общении с подчиненными — в эту категорию, как правило, попадают и члены семьи — визуал-продактик склонен проявлять волю, а иногда и жесткость. Но уверенность в себе, свойственная этому типу, в большинстве случаев приводит к тому, что ему никто и не думает сопротивляться.

Если ситуация требует решительных действий, визуал-продактик действует активно и быстро, сметая на своем пути все, мешающее продвижению вперед. Как никто другой, ВП способен ценить силу: и тела, и духа. Более того, слабого он уважать просто не способен (внутренне), хотя внешне умеет держаться со всеми уважительно.

\* \*

ВП лучше разбирается в конкретных качествах, чем в потенциальных возможностях. Квалификация, с его точки зрения, и более проверяема, и более важна, чем способности и характеры людей. В ней можно быть уверенным настолько же, насколько в качестве товара. Но вот каковы перспективы дела, какие зерна будущего в нем зреют, визуал-продактику не всегда легко оценить. Возможности перспективного развития, закладываемые им в свой бизнес, заметно уступают его сиюминутной выгодности и крепкости. Немногие визуал-продактики, к сожалению, знают, что если пользоваться помощью людей с футурологическим складом интеллекта, необходимость упрощать ситуацию до примитивности отпадает.

В одном, однако, визуал-продактик превосходно видит перспективу — в возможности улучшения качества вещей за счет понимания их объективной структуры. Например, понимая, как устроена вещь, визуал-продактик лучше других видит, как сделать ее максимально качественной. Хотя способностей хозяйственника у ВП гораздо больше, чем способностей инженера, но и последние используются на пользу делу. Он способен глубоко разбираться в научно-технической стороне производства, в котором участвует.

У людей такого типа есть некоторые проблемы с пониманием характеров и субъективных желаний людей. Поэтому они несколько «подозрительны» по отношению к новым знакомым, хотя и стараются этого не показывать. Общение визуал-продактик развивает очень постепенно, и то если человек ему интересен; чаще же просто предпочитает сохранять дистанцию. Чем больше ВП знает о

характерах людей, тем легче и приятнее с ним общаться.

Критику за недостаток чуткости визуал-продактик переносит тяжело и стремится ее избежать. Чрезмерное стремление быть хорошим и относительно большое число промахов, которые он совершает в общении, иногда приводят его к мысли, что любовь — мало кому доступная роскошь.

Нередки у ВП трудности в поддержании личных отношений с другими людьми. Вообще же, визуал-продактики обычно считают, что хорошее отношение к человеку — это уважение и внимание к удовлетворению его материальных запросов. Такая позиция может, например, проявляться так. Визуал-продактик насильно заставляет человека, которому симпатизирует, действовать к его же личной выгоде, если тот по непонятным причинам сам этого не делает. Хорошие отношения с ВП сохраняют люди, с юмором относящиеся к его грубоватой манере общения.

\* \* \*

ВП обыкновенно затруднительно предсказывать дальнейшие последствия своих действий. Связано это с недостаточными способностями к динамическому моделированию и организации информационной структуры процессов. Недостаточно свободно распоряжается временем. Может упускать из виду негативные и, в еще большей степени, позитивные тенденции развития социальных и экономических процессов.

Психологически это проявляется как резкое ощущение недостатка времени, медленно-скучное или напротив, чрезмерно динамичное течение окружающей жизни, беспокойство и неуверенность в будущем.

Критерий такого состояния — серьезное, отрешенное, вдумчивое выражение лица, частое поглядывание на часы, ссылки на какие-нибудь срочные дела. Внутреннее состояние развала жизненного ритма для визуал-продактика гораздо тяжелее, чем это обычно заметно окружающим. ВП претит все, что может быть принято как переваливание им своих проблем на других. Он очень не любит жаловаться, даже когда к тому есть вполне достаточные основания. Чтобы не провоцировать подобных состояний, окружающие и особенно те, от кого визуал-продактик зависит по службе, должны достаточно уважительно и внимательно относиться ко времени ВП, не заставлять его долго ждать, делать бессмысленные с точки зрения перспективности дела; также (и в еще большей степени) нельзя настраивать его на бесперспективное.

Визуал-продактик нечасто полностью контролирует свои эмоции, в частности, свои субъективные реакции на изменения самочувствия. Заболев, почти совсем теряет эту возможность. Старается отлежаться вдали от людей и даже не сообщать им, если возможно, о своем плохом состоянии. Поэтому окружающим могут быть непонятны возникающие в такой ситуации мрачноватость и раздражительность визуал-продактика. Требуется определенный такт, чтобы понять истинные их причины. Самому ВП можно посоветовать не упускать свое самочувствие надолго из виду. Это упростит решение некоторых эмоциональных проблем.

Настроение такого человека легко сбить и испортить. Он далеко не всегда даже сам понимает, каковы причины тех или иных его эмоциональных состояний. Тем более это относится к настроению окружающих людей. Направлять его в нужную сторону ВП умеет плохо. Ему гораздо легче убеждать людей, чем уговаривать и воодушевлять. Он не режиссер и не актер.

Нередко визуал-продактик невольно расстраивает или сердит других людей, хотя это ему очень неприятно. С приобретением опыта вероятность возникновения таких ситуаций уменьшается.

Самому визуал-продактику и окружающим его людям стоит спокойно относиться к некоторой негибкости его эмоциональных реакций. Серьезным звоночком о неблагоприятности внутренней ситуации и переутомлении могут служить посещающие иногда ВП состояния «неверия в светлое будущее». В такие моменты хорошо бы отдохнуть и пообщаться с близкими друзьями.

Планирование — вопрос весьма сложный. Но визуал-продактик почти уверен, что если он будет работать быстро, четко и точно, то успеет сделать все, что нужно.

\* \* \* \*

О своем здоровье визуал-продактик задумывается редко. По его словам, оно просто великолепно, даже если на самом деле все не слишком хорошо. Собственное плохое самочувствие всегда и всюду готов проигнорировать. Но к здоровью других, особенно от него зависящих, относится

ответственно и бережно, готов расходувать на это немалые средства. Живя один, способен довольствоваться жесткой постелью, температурой воздуха чуть выше нуля, голыми стенами... Однако он далеко не поборник и не любитель лишений — просто ему достаточно безразличны сенсорные удобства, и ради себя одного он «этой ерундой» заниматься не будет. Способен довольно долго игнорировать голод, холод и т. д., а когда замечает их, не делает из этого проблемы: если есть возможность поесть, погреться — наслаждается всем, а нет — так нет.

Трудиться ВП умеет и любит. Более того, когда труд его нужен и хорошо оплачивается (пусть не деньгами, а хорошими отношениями окружающих, их восхищением и заботой) — это настоящий работник, не способный ни минуты просидеть без дела, разве что ради приятной беседы.

Обычно визуал-продактики обладают прекрасной памятью на факты. Если доказательства и логические ходы человек этого типа готов раз за разом проделывать и переделывать заново, то фактическое обоснование, приводимое им, совершенно четкое и полное. У ВП не менее развита и моторная двигательная память. То, что он научился делать, не перестанет уметь никогда.

При всей нелюбви к пустоголовым бездельникам, визуал-продактик редко критикует других людей за ошибки в работе и уж никогда не издевается над чужой беспомощностью. Он склонен бороться с лентяями другими способами: во-первых, личным примером, а во-вторых — рублем.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: тактил-лингвик, тактил-сциентик, тактил-трейдик, кинето-лингвик и аудиал-лингвик.

Рекомендуемые сферы деятельности: юриспруденция, правоохранительные органы, военное дело, политика, финансы и отрасли материального производства.

### **Визуал-трейдик**

*(соматик, спонтаник, конкретик, субъективик)*

(Ю. экстравертированный осязающий эмоциональный; А. сенсорно-этический экстраверт, Наполеон.)

\*

Стиль жизни визуал-трейдика — жизнерадостность. Всегда на людях. Всегда со вкусом одет. Эстет. Знает толк в вещах. Его костюм в целом выглядит значительно дороже, чем результат простого сложения стоимостей каждой его отдельной детали и детальки. Лишней и ненужной покупки не делает.

При знакомстве с новым человеком ВТ первым делом обращает внимание на его внешность и одежду — оценивает. Хотя допускает и существование вкуса, отличного от своего, но собственному доверяет больше. Перенимает только лучшие из чужих достижений.

Люди, не стесненные в средствах, но покупающие и носящие вещи, которые им совершенно не идут, визуал-трейдика изумляют и вызывают подозрение в легкой ненормальности.

Мнение ВТ по поводу привлекательности вещей довольно твердое. Но если окружающие не замечают красоты, которую видит он, визуал-трейдик несколько теряется. Навязывать свое мнение другому он не любит. Поэтому, хотя чужая внешность и оценивается придирчиво, замечания делаются редко. Мешает этому также нежелание обижать других. Однако если этот другой повел себя «не так» и вызвал раздражение визуал-трейдика, то рискует услышать немало о своих дефектах и глубоко прочувствовать, что ему многого недостает.

Со своими деньгами ВТ обращается легко. По натуре ему ближе обмен, чем накопление. Неудачи из колеи не выбивают, скорее мобилизуют. Визуал-трейдик относится к эстетике, деньгам и вещам, как артист или поэт. Его практичность — это красивое умение упиваться радостями жизни. Но скажи визуал-трейднику все, что здесь написано о его вкусе, умении хорошо выглядеть и делать покупки, он станет отчаянно возражать: да не настолько развит его вкус, да не так уж и идеальны его покупки, и во внешности своей он далеко не так уверен и был бы не против, если бы она была лучше. Во всех этих возражениях, однако, без особого труда просматривается спокойная сила верно оценивающего себя человека — он не склонен ни переоценивать себя, ни делать из своих проблем трагедию. [Это интересная особенность первой функции — любой, не только у ВТ. Самооценка здесь наиболее объективна и свободна от комплексов.]



Характерные черты личности ВТ — сила воли, энергичность, чувство собственного достоинства. Эти свои качества визуал-трейдики ценит во всяком случае не меньше, чем финансовые возможности, поэтому ни за что не станет зарабатывать методом, унижающим его в собственных глазах.

ВТ часто бывает лень зарабатывать на себя, но ради благородного дела он может одновременно совершать трудовые подвиги и коммерческие чудеса. Милосердие для людей такого типа — не пустое слово. В проявлении его они, опять-таки, опираются на свое мнение больше, чем на устоявшееся в обществе. Не все визуал-трейдики заботятся о больших группах людей. Уровень социальной активности среди представителей типа различен. Но уж хоть о ком-то ВТ заботится наверняка.

Симпатии визуал-трейдики устойчивы, желания — вполне конкретны. Если же мы проследим развитие его личных отношений на протяжении значительных участков времени, то они, как и у всех спонтаников, окажутся переменчивыми. Еще сильнее это заметно, когда дело доходит до чувств — они очень сильные, но не очень постоянные. ВТ легко переходит от горячего восхищения к не менее горячему возмущению.

И ссориться, и мириться представители этого типа умеют хорошо. Время от времени устраивают себе маленькие тренировки — беззлобно, но не всегда безобидно. Правда, никогда не делают этого без выгоды для себя.

Есть стремление к совершенству в умении строить отношения, хотя далеко не всегда собственные этические качества и умение общаться оцениваются удовлетворительно. Если окружающие любят визуал-трейдику и благодарны ему за проявляемое благородство — что может быть приятнее? Чем более этичным хотят видеть человека этого типа, тем симпатичнее его поведение. Но против своих желаний ВТ идет редко, ведь он может оправдать (и вполне высокоморально) чуть ли не любой свой поступок.

Если визуал-трейдики в какой-то момент почувствовали, что нужен людям для достижения благородной цели, и с самоотверженностью реализует это свое общественное предназначение, то можно сказать, что он состоялся как личность. Успехи такого рода провоцируют на достижение новых целей на новом, более высоком, уровне. Если ничего подобного на жизненном пути ВТ не случилось, он может сделаться обыкновенным хулиганом, совершенно бессовестным в отношении чужих вещей и чувств. [Блок мюрмент воспитывает себя совершенно самостоятельно, ему нужны лишь хорошие примеры и наличие соответствующих потребностей у окружающих...]

Большинство визуал-трейдики потенциально обладают коммерческими способностями. Даже если эти способности не могли в полной мере проявляться раньше, и нельзя их сразу использовать для конкретного дела. Но тем не менее они, по крайней мере, могут давать интересные идеи. Попытки применить на практике коммерческие способности визуал-трейдики обычно приводят к их быстрому развитию.

\* \*

ВТ любит изучать характеры людей, пытается рассуждать (с опытом к нему приходит умение делать глубокие выводы) о талантливости, гениальности, одаренности. Многие представители этого типа проявляют интерес к технике, с которой сталкиваются. Возникает желание разобраться в ее устройстве и принципах работы. Удовлетворение этой психологической потребности необходимо для нормального развития и самочувствия визуал-трейдики. В детстве это может проявляться, например, в разбирании будильников. Мудрым решением будет не мешать и не тешить себя напрасными надеждами на то, что часы после сборки будут работать.

Чем лучше разбирается визуал-трейдики в устройстве, свойствах и возможностях приборов, характеристиках и способностях людей, тем увереннее он себя чувствует и лучше соображает. Такого рода информации должно быть значительно больше, чем он может осознать и обработать, иначе ему будет просто не о чем думать, да и незачем. Мышление ВТ конкретно, и абстрактное может быть развито только на примерах в той области, которая интересует его с практической стороны. Пока визуал-трейдики не разобрался в ситуации и не увидел ее перспектив, поступать умно просто не может, и грешно от него этого требовать. Он сам настолько заинтересован в своем интеллекте, умении рассуждать и действовать, что любое дополнительное давление в этой области приведет только к обидам.

Если визуал-трейдики сделал логическую ошибку, лучше всего поправить его спокойным,

уверенным и уважительным тоном, объяснить, как будет правильно (притом ни малейшим образом не оценивая его умение рассуждать). Будьте уверены, если правы вы, а не он, у него не возникнет желания с вами спорить, он признает вашу правоту и будет еще благодарен за то, что вы избавили его от неприятной работы поиска собственной ошибки. Самим визуал-трейдикам я бы посоветовал в случаях, когда возникает необходимость рассуждать, особенно прилюдно, акцентировать свое внимание не столько на самом процессе рассуждения, сколько на сути рассматриваемого вопроса и тех материальных выгодах, которые даст разрешение проблемы.

Вот некоторые из черт ВТ. [На примере визуал-трейдика иллюстрируется связь функций в блоке. Рэлэкзостатив следует за сомэндостативом. Следует заметить, что чем больше информации получено по аспектам блока иммент, тем полнее и мощнее продукция блока мюрмент.]

1. Рассуждение невозможно само по себе, оно следует за пониманием. Чем лучше ВТ понимает, зачем нужно то, о чем он говорит, тем доходчивей и логичнее его речь.

2. Самоуважение визуал-трейдика прямо зависит от того, насколько, по его собственному мнению, развиты его способности.

3. Уважать человека без способностей ВТ не будет. Вообще уважение само по себе для него не слишком понятное слово, оно возникает только относительно какого-то конкретного объекта.

4. Способности, по его мнению, важнее социального статуса, потому что их наличие автоматически предполагает в будущем соответствующее положение. Чем лучше образование визуал-трейдика, тем больше будут его материальные возможности.

\* \* \*

Если спросить у представителя этого типа, как у него дела со временем, ответ, скорее всего, будет откровенным: «не очень». Времени хронически не хватает, особенно если учесть активность визуал-трейдика, заставляющую его хвататься порой за уйму дел, каждое из которых невыполнимо даже по отдельности. Рассчитывать время, необходимое для работы, такой человек умеет плохо. Далеко не все, что ему необходимо, он успевает сделать. Есть вопросы, ответить на которые ВТ без посторонней помощи трудно: когда стоит спешить, а когда нет? Когда время наполнено перспективными делами, а когда пусто? Насколько быстро работают другие? — все это для визуал-трейдика весьма туманно и загадочно. Поэтому «все ли я успел, что мог?» — вопрос не самый приятный из тех, что время от времени он себе задает. ВТ признателен тому, кто помогает ему распределять время и организовывать долговременную работу. Наоборот, когда его время попусту отнимают, очень сердится, и это, пожалуй, единственный случай, когда он позволяет себе показать, что расстроился.

Будущее неясно для визуал-трейдика, поэтому люди, дающие умные стратегические советы — это, с его точки зрения, люди, которых можно любить и уважать, пусть они даже критикуют его за то, как он сам планирует свое будущее. Впрочем, и к другим он относится так же: попусту тратить чужое время и мешать работе ВТ может только случайно или по незнанию.

Визуал-трейдик уважает людей деятельных, умеющих работать, особенно на перспективу. Причем к какой категории — умеющих или не умеющих — отнести себя, ему непонятно. Ему нравится что-то делать в том случае, если он это умеет делать, но часто визуал-трейдик проявляет самостоятельность, не доучившись. Ему важно, чтобы конечный результат получался как можно скорее, как можно быстрее обретал зримую форму. Причина такой спешки проста — визуал-трейдик не знает, что произойдет через день, час, минуту, поэтому никак не может позволить себе заниматься чем-то, что неизвестно когда даст результат.

Работоспособность визуал-трейдика непостоянна в первую очередь из-за боязни допустить ошибку. Но если он знает, что его действия правильны, необходимы другим людям и высоко оцениваются ими, то работа будет в его руках гореть, поражать качеством и приносить ему самому огромное эмоциональное удовлетворение.

ВТ, который по мнению окружающих и своему собственному умел бы работать, разрешил бы большинство своих проблем, практически все. Правда, если такое произойдет, людей, работающих хуже его самого и не желающих исправляться, он перестанет понимать. Такое состояние, впрочем, редко достижимо из-за особенностей нашей системы, культивировавшей безынициативность и лень. Отсутствие деятельности крайне пагубно сказывается на людях такого типа. Из-за этого в отдельных случаях создается впечатление, что они патологически ленивы.

Их можно за это ругать, но лучше предложить интересное и перспективное направление и методику его освоения. В таком случае визуал-трейдики преобразуются на глазах (хотя и не следует ожидать от них слишком высокой скорости обучения новой работе).

\* \* \* \*

На вопрос о здоровье визуал-трейдик ответит гораздо более уверенно, чем на вопрос о времени. Ведь если время для него — серьезная проблема, то здоровье — нет, умения с ним управляться и поддерживать хватает даже на других (часто в ущерб себе). Информацию о том, как следует и не следует обращаться со своим организмом, ВТ хорошо запоминает и сообщает другим, когда она, по его мнению, им нужна. Особенно если эти другие ему интересны. То же самое относится к вопросам комфорта, быта, опрятности, использования лекарств и т. д. ВТ чувствует ответственность за здоровье человека, с которым он общается. Губить его просто не позволит, о своем же самочувствии при этом способен просто забыть. Вообще, помнит о нем ровно столько, чтобы не нанести ущерба своим внешним данным (плохо выглядеть никак нельзя).

Для нормального самочувствия визуал-трейдика требуется только, чтобы окружающие, с одной стороны, были скромны в своих запросах, а с другой — хоть иногда отдавали должное умению ВТ создавать комфортные условия. Тогда у него не возникает ощущения, что ему «сели на шею».

Свое настроение визуал-трейдик стремится поддерживать на высоком уровне. Стремится к тому, чтобы сила и красота его переживаний никого не оставляли равнодушным.

Высоко ценит эмоциональную устойчивость, поэтому сознательно культивирует в себе эту черту. Он любит и умеет агитировать людей и договариваться с людьми, что определяет его способности в дипломатии, коммерции и культуртрегерстве.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: тактил-сциентик, тактил-лингвик, тактил-продактик, кинето-сциентик и аудиал-сциентик.

Рекомендуемые сферы деятельности: гуманитарная (с практическим уклоном), например, соцобеспечение и сфера обслуживания, изобразительное искусство, арт-бизнес, коммерция, торговля, моделирование одежды и т. п.

### **Кинето-сциентик**

*(соматик, планомерик, абстрактик, объективик)*

(Ю. экстравертированный мыслительный интуитивный; А. логико-интуитивный экстраверт, Джек Лондон.)

\*

Кинето-сциентик не понимает плохой, то есть нерациональной и медленной работы. Он не представляет себе, как можно делать что-либо, не осознавая последствий своих действий. Терпеть не может бессмысленных поступков, не станет действовать вопреки своему мнению. Если видит, как можно сделать умнее, скорее всего, не станет об этом умалчивать. Сам он способен работать очень помногу, не прикладывая ненужных усилий. В движениях — некоторая резкость, легкость и «прыгучесть». Чем бы КС ни занимался, всегда и везде основной чертой его характера будет умение рационально действовать. Он коллекционирует, анализирует и широко использует различные методы — работы, учебы, общения, наблюдений.

Основное средство, применяемое кинето-сциентиком для решения своих и чужих проблем — манипулирование временем. Он умеет планировать, получает большое удовлетворение от собственного искусства «уплотнять» время. С удовольствием помогает другим решать проблемы со временем, сочувственно относясь к их неприятностям в этой сфере. Дает советы, как успеть, если человек спешит. Придумывает интересное времяпровождение, если кто-то мается со скуки. Этим все мы время от времени пытаемся заниматься, но КС — непревзойденный мастер найти для любого полезное и увлекательное занятие, еще и перспективное к тому же.

Кинето-сциентик — романтик. Понятие духа времени для него — не штамп, а физически осязаемая и прекрасно осознаваемая реальность. Многие КС с упоением читают литературу о

путешествиях, историческую или фантастическую. Оттенки этого пристрастия могут быть различны, но всегда это литература, в которой фантазия автора имеет большее значение, чем педантичное изображение пыльной реальности. Богатство воображения в сочетании со строгим рациональным интеллектом порождает своеобразный имидж этого типа. Он выглядит немножко фантазером, стоящим вне обыденности и повседневности. Насущные бытовые проблемы решаются им скорее за счет изобретательности и здорового чувства юмора, чем за счет практичности, которой обычно кинето-сциентика не хватает. Воображение КС богато, фантазия развита, поэтому он часто бывает большим выдумщиком и прекрасным рассказчиком.

Жизнь кинето-сциентика — это в первую очередь деятельность. Он относится к ней как режиссер к фильму, при этом умело ее планируя. Так же он ведет себя по отношению к окружающей действительности. Для него процессы в объективном мире — это длинные цепи причин и следствий. Одни события порождают другие. Все вокруг видится очень цельно, закономерно и упорядоченно. Совсем редко причины явлений остаются неясны, и КС — исследователь и экспериментатор — всегда умеет получить объективную информацию. А то, что он узнает, он усваивает твердо. Поэтому активно вмешивается в общественные процессы, если видит, как их можно улучшить или считает нужным постоять за справедливость.

Социальная роль этого типа — режиссура объективных процессов, например, планирование производства, поддержание целостности общественных процессов, их прогнозирование и защита от распыления и хаоса (а также выход из него, если это неприятное состояние наступило). Киевский соционик И. Д. Онуфриенко приводил пример прозорливости человека, принадлежащего к этому типу личности: статья Андрея Амальрика «Просуществует ли Советский Союз до 1984 года?» появилась более двадцати лет назад.

\* \*

Интерес кинето-сциентика к собственным и чужим переживаниям весьма неустойчив. Нормальное состояние КС — рабочая активность, и о существовании внутренних переживаний он может подолгу не вспоминать. Экскурсы в область эмоций носят обыкновенно эпизодический характер. Уверенности, что он правильно разобрался в причинах тех или иных настроений окружающих, часто нет. При этом он терпеть не может плохого настроения и эмоционального безвременья так же, как и бездеятельности. Хотя с его собственным настроением бывают проблемы, кинето-сциентика в кругу знакомых зачастую считают бесшабашным весельчаком из-за привычки не только не навязывать, но даже и не показывать никому своих печалей.

Умение людей этого типа не давать другим грустить попусту самого его удовлетворяет редко. Все его вечные шутки и розыгрыши, на которые он мастак, не создают постоянного эмоционального фона без поддержки партнеров по общению. Проблема не только в отсутствии времени, поглощаемого работой, — контролю за настроениями мешает следующее изначальное противоречие. С одной стороны, кинето-сциентик предпочитает наблюдать эмоции других совершенно незамутненными, такими, какие они есть, и это требует невмешательства в чужие переживания. С другой — хочет видеть настроение окружающих праздничным, а это требует активного вмешательства в него.

Существует несколько методов разрешения этого противоречия. Изредка КС делается внешне неэмоциональным, некоторые — наоборот, уходят в музыку или театр, напрочь забывая обо всем остальном. Шире всего распространена третья, пожалуй, самая мудрая тактика, когда кинето-сциентик наблюдает за настроением других, в основном не вмешиваясь, и подправляет его изредка, но интенсивно.

Отношение кинето-сциентика к своему здоровью редко бывает спокойным. Как одеться по погоде? Сколько раз в день и что нужно есть, чтобы рацион был полноценным? Сыты ли гости и вкусно ли был приготовлен обед? Как лечиться, если заболел? — все эти вопросы вызывают несколько нервную реакцию, даже если кинето-сциентик имеет медицинское образование. Хочется то изучить секреты кулинарии и таинственные свойства лекарственных трав, то напротив, все бросить и никогда больше не заниматься бытом. Однако удачные стереотипы поведения и успехи в этих областях вполне возможны. И мужчины, и женщины этого типа могут быть вполне домовиты, хозяйственны, практичны, но им трудно в этих вопросах добиваться успеха самостоятельно. Необходима возможность в любое время получить нужную информацию. Требуются люди, с которыми можно обсудить проблемы самочувствия и того, что для его поддержания необходимо, которые готовы помочь и

советом, и делом, но никогда не допустят бестактной шутки по поводу, скажем, кулинарных способностей. Не помешает и наличие финансов, но это уже относится «следующему разделу».

\* \* \*

КС, как правило, не задумываясь принимает этику общества, в котором живет. Происходит это как-то само собой. Он совершенно не стремится вмешиваться в чувства других людей. Даже если его дети делают что-то не вполне соответствующее принятым правилам хорошего тона, и кинето-сциентик категорично им об этом сообщает, за всей его твердостью явственно слышится вопрос: «В чем дело?» Он редко дает в этой области самостоятельные оценки, но требует ясности. В чувствах ищет красивого, постоянного, не любит менять партнеров. Но при отсутствии коррекции со стороны людей, тонко осознающих свои и чужие чувства, кинето-сциентик может допускать не совсем этичные поступки, часто просто по незнанию, что они могут как таковые восприниматься.

КС нравятся сильные, волевые, красивые люди. Не менее важно, чтобы и он им был симпатичен. Если его партнер обладает развитым вкусом и умеет хорошо выглядеть, кинето-сциентик очень доволен. Он с готовностью подчиняется вкусу другого. В его устах не будет удивительным вопрос: «Нет ли орехов в моей внешности?» Притом он сам относится к вещам, деньгам, внешности других так внимательно, как только может. Предлагает человеку взять в долг, если видит, что тому нужны деньги. Заметно теряется и обижается, если долга ему не вернули. Если же сам взял, старается во что бы то ни стало вернуть деньги в срок.

Большая часть проблем этого типа личности «автоматически» решается, если у него нет проблем с личными чувствами и он обеспечен материально настолько, чтобы не вызывать сочувствия у других людей.

\* \* \* \*

С одной стороны, кинето-сциентик старается не нарушать общепринятых норм и порядков, по возможности придерживается законов и правил. С другой стороны, «защищает» эти правила от нарушений. Не спустит другому логической ошибки, но только при условии, что того научили всему, что позволило бы ее избежать. Утверждение «незнание закона не освобождает от ответственности» для людей этого типа не является руководством к действию. Субординацию КС соблюдает настолько, насколько этого от него требуют. Может бороться с несправедливыми порядками, которые обеспечивают богатство одним, не позволяя другим выбраться из бедности. Для борьбы использует лучшие с его точки зрения правила (юридические, моральные, нормы международного права или даже законы исторического развития). Председатель Верховного Совета Литвы В. Ландсбергис, например, не стал подчиняться процедуре выхода из СССР, а предпочел объявить свою республику независимой де-факто, так как понимал, что за длительный срок, предлагаемый Москвой, республика заведомо «развалится».

Воздействие КС на общественную систему не столько силовое, сколько структурное и информационное. Один мой знакомый кинето-сциентик, чей адрес включен в международный каталог правозащитников, устроил в бюрократических органах своего города такую карусель из бумаг — всех абсолютно законных, что все десятки аппаратчиков, нотариусов и судей, которые с ним сталкиваются, воспринимают его как стихийное бедствие средних размеров, которому почти бесполезно противиться.

КС великолепно представляет себе, как устроен окружающий мир и как на него нужно воздействовать, чтобы эффект был максимальным. Обычно он обладает немалыми способностями в этой области и очень быстро понимает истинный смысл полученной им информации.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: аудиал-трейдик, аудиал-лингвик, аудиал-продактик, визуал-трейдик и тактиль-трейдик.

Рекомендуемые сферы деятельности: наука и техника, организация исследований, планирование; работы, требующие точных движений и длительного напряжения внимания, например, диспетчерская, легкоатлетические виды спорта.

*(соматик, планомерик, абстрактик, субъективик)*

(Ю. экстравертированный эмоциональный интуитивный; А. этико-интуитивный экстраверт, Гамлет.)

\*

Кинето-лингвик — неутомимый исследователь духовной жизни людей. Человеческие эмоции, их причины, хитросплетения и взаимоисключаемость мотивировок, определяющих поступки, ему близки и понятны. Пожалуй, никакой другой тип не чувствует так остро противоречивости духовной жизни человека, не видит так резко его проблем. Видение кинето-лингвиком эмоционального мира других целостно. Он всегда немного философ (даже если этот КЛ — пожилая домохозяйка). Вовсе не обязательно каждое его «быть или не быть» приводит к появлению таких произведений, как пьесы Шекспира. Любому кинето-лингвику свойственно «нервное», чуткое до болезненности восприятие, хорошей иллюстрацией силы которого может служить фильм по сценарию В. Рыбакова (КЛ по типу) «Письма мертвого человека».

Понятно, что подобное восприятие требует выхода и находит его: в богатых и красивых фантазиях, в рассказах (кинето-лингвики — великие мастера на захватывающие истории), стихах, музыке — от игры на гитаре до органных фуг — во всем этом они нередко бывают профессионалами.

Второе направление деятельности этого типа — режиссура эмоциональной жизни общества, направление его настроения и движения. В умении организовывать зрелищные мероприятия, делать рекламу, овладевать вниманием людей с кинето-лингвиком могут сравниться разве что другие субъективики-соматики. Во всяком случае, КЛ занимается всем этим в кругу, к которому принадлежит. В нем он организатор духовной жизни, воспитатель красивых эмоций и борец с дурными и пустыми переживаниями.

Зачастую на плечи кинето-лингвика ложится и планирование. Он сам использует свое время полно, много успевает и помогает в этом другим. Ему приятна их благодарность и восхищение его скоростью, умением делать времяпровождение интересным. Манипулирование временем — основное средство, которое используется кинето-лингвиком для регулирования «эмоциональных потоков» в обществе. Своевременность эмоциональной поддержки — то, в чем он обычно достигает совершенства.

Но если управление эмоциями не составляет труда, происходит естественно и сознательно (если нужно, кинето-лингвик может вдохновить и целый зал), то распределение времени требует некоторых усилий. Поэтому КЛ легко берет на себя ответственность за настроение других, но занимается временем других, лишь если на то есть необходимость, если позволяют обстоятельства и если его усилия в этом направлении по достоинству оцениваются.

\* \*

Внешние объективные процессы, цепи фактов, последовательность процессов понятны кинето-лингвику гораздо менее, чем внутренние, эмоциональные процессы. Логика действий людей (не мотивировка, а именно логика) ему интересна, но часто не вполне ясна. Чем больше фактические знания и рабочие навыки, тем больше уверенность КЛ в себе и социальная ценность его личности. Но умения концентрировать на этих вопросах внимание, быть последовательным в получении образования достает не всегда. То, что объективно происходит в мире, мало увидеть, хочется это еще с кем-то обсудить.

Необходимо внимательное отношение других к работе кинето-лингвика. Впрочем, поскольку на сочувствие в таких ситуациях ему часто не приходится рассчитывать, он обыкновенно в работе замыкается на себя, стремится ничего не делать на людях и особенно не делать ничего такого, что может быть оценено с точки зрения эстетичности движений и рациональности действий. Счастье кинето-лингвика (не так уж трудно достижимое на самом деле) — дружба с человеком, с которым можно теоретически обсуждать вопросы работы, здоровья, эстетики, быта — в общем, всего, в чем нужна практичность.

Вопросы самочувствия, ощущений, лечения, кулинарии являются для кинето-лингвика сокровенными и тонкими. Если в большинстве случаев представителям этого типа не хочется работать на людях (впрочем, если умеют делать что-то хорошо, то могут и похвастаться), то готовить или

лечиться на глазах у посторонних нежелательно вдвойне. Во всем, что касается этих вопросов, КЛ совсем бы не помешала тактичная помощь делом или советом, но очень неприятна критика за мнительность, недостаточную опрятность или отсутствие кулинарных способностей. Зато при наличии такой безоценочной и ненавязчивой помощи проблем со здоровьем и со всем, что с ним связано, не бывает. Во всех этих вопросах КЛ — благодарный ученик.

\* \* \*

КЛ разбирается в объективных отношениях весьма своеобразно: он не столько «видит» их, сколько «чувствует». Уважение к другим людям не всегда устойчиво. Он уважает права только тех людей, которые этого требуют.

Кинето-лингвист приспосабливается к порядкам того общества, в котором живет, к его законам. Он почти всегда критик общественных настроений, но порицать общественный строй начинает только тогда, когда тот разрушает целостность духовной жизни людей, не дает их эмоциям быть благородными. На грязных чувствах светлого будущего не построить, считает КЛ, и умеет обосновать это многочисленными примерами.

Кстати, следует отметить следующее: связь между различными аспектами люди замечают неодинаково. КЛ особенно понятна связь эмоциональной жизни и истории, он видит и настроение, и перспективы, а также, что естественно, перспективы настроений. Перспективы поступков знает хуже: на это есть другие типы (Полноценное функционирование общества возможно только тогда, когда в нем все типы личности могут свободно осуществлять свою деятельность. Чем плоха любая диктатура, так это выделением только одной из шестнадцати точек зрения, что неминуемо приводит к краху. Причем общество болеет теми болезнями, которые свойственны типу диктатора, и ошибки, которые он делает по слабым функциям, становятся законом для общества.).

В своих взаимоотношениях с внешностью, формой, ценностью объектов кинето-лингвист довольно неровен. Его знания, умения, вкус полностью зависят от внешних условий, в которых он живет и в которых воспитывался. Диапазон самый широкий, но по-настоящему счастливым КЛ становится лишь тогда, когда у него нет проблем с деньгами, наличием необходимых вещей, качеством одежды, возможностью сделать хорошую прическу. Пожалуй, при ухудшении ситуации умение прилично выглядеть отказывает первым. Но из-за бытовых мелочей КЛ унывает редко: слишком много глобальных проблем ему известно.

\* \* \* \*

Этика кинето-лингвиста такова, что он, как правило, поддерживает те отношения с окружающими, которых от него ждут. И это несмотря на полную свободу в проявлении эмоций. Общась с кем-то, может забыть о том, каковы его инстинктивные отношения с этим человеком, обращая гораздо больше внимания на его настроение. Чужие чувства кинето-лингвист очень уважает и иногда даже поступает своими, стремясь до последней возможности «не обидеть». Но если человек в отношениях навязчив, КЛ может довольно явственно дать понять, что тот слишком многого хочет.

Собственные способности в большинстве случаев не вызывают у кинето-лингвиста, особенно юного, никаких сомнений, даже если поводов для сомнений предостаточно. Конечно, он может все понять, во всем разобраться и дальновидно действовать в любой ситуации. Трудно представить себе положение, когда ему не хватит воспитания и хороших манер. Все, что кинето-лингвист узнает о культуре, характерах, способностях других людей, путях выхода из сложных ситуаций, он запоминает хорошо и надолго.

Однако КЛ редко вслух оценивает людей по этим качествам. Чужая невоспитанность и бездарность его очень раздражают, он может даже начать терять уважение к человеку. Но обычная вежливость не позволяет ему высказываться по этому поводу, и он стремится по возможности таких ситуаций не допускать. Например, если это преподаватель, он умеет совершенно ясно объяснить самые сложные вещи и тщательно следит за тем, чтобы его ученики все поняли.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: аудиал-продактик, аудиал-сциентик, аудиал-трейдик, визуал-продактик и тактиль-продактик.

Рекомендуемые сферы деятельности: гуманитарно-теоретическая, культура, гуманитарное

образование, реклама, телевидение, кино, театр, музыка, литература, психотерапия, журналистика.

### **Кинето-продактик**

*(соматик, планомерик, конкретик, объективик)*

(Ю. экстравертированный мыслительный ощущающий; А. логико-сенсорный экстраверт, Штирлиц.)

\*

Наиболее сильная сторона личности кинето-продактика — прекрасно сформированное и развитое практическое мышление. Постоянно происходит ненапряженное, но очень внимательное и критичное наблюдение за происходящими вокруг событиями, собираются и анализируются факты. КП умеет получать необходимую для работы информацию. Способен делать далеко идущие выводы по незначительным деталям. Постоянно собирает информацию о причинах, последствиях происходящих вокруг событий, продумывает возможности выгодного использования полученной информации. В этих выводах кинето-продактик уверен, спорить с ним возможно лишь при наличии серьезных доводов.

КП уверен в своем умении рационально действовать. Когда работает, не любит, чтобы мешали, потому что чужие методы действия часто кажутся просто смешными. Зато сам любит руководить действиями других. Прекрасный организатор работы, производства. Собственная работа оценивается критично и совершается по большей части безукоризненно, особенно если это знакомая работа. Стремление сделать любую деятельность наиболее эффективной и красивой приводит к постоянному наблюдению за тем, как трудятся другие люди, и критике недостатков их работы.

За действия кинето-продактика ругают часто, а хвалят редко, считая, что стремление к идеалу и уменьшение числа огрехов естественно, и хвалить, таким образом, не за что. КП не любит работать за других, уверен, что каждый должен заниматься своим делом. Но если человек, особенно близкий, сам не может сделать работу, то кинето-продактик с удовольствием ему поможет, не забыв его при этом ворчливо поучить. Может быть несколько грубоват в этом. Важно понимать, что не у всех столь же замечательные способности к практической работе и не стоит их за это строго судить.

Из КП получаются великолепные хозяйственные руководители, которые всегда знают, какую работу назначить подчиненным и умеют правильно оценивать ее результаты.

Упорство и выдержка, настойчивость и неутомимость характерны для работающего кинето-продактика. Он считает, что его самочувствие, тренированность и здоровье должны быть такими, чтобы он мог выполнить любую работу, какую только посчитает нужным. Когда добивается цели, себя не щадит и того же ждет от окружающих. Если он начальник, то требует от подчиненных безукоризненной работы, считая своим долгом создать условия, наиболее способствующие продуктивной работе. КП считает также, что труд его подчиненных должен быть щедро оплачен, но не в ущерб делу. Своим умением организовывать комфортность труда, быт и здоровье других людей кинето-продактик гордится и не прочь продемонстрировать свои достижения. Мужчины и женщины этого типа обыкновенно хозяйственны, очень ценят комплименты по этому поводу и ради них готовы с упоением заниматься домом.

Если близкий работает нерационально, портит свое здоровье, кинето-продактик не преминет его покритиковать. Неряшливость других его раздражает, а умение других содержать себя в чистоте и умение готовить — пожалуй, единственное, чем он способен громко восхищаться.

КП умеет, если нужно, создавать удобные условия для работы, особенно в заботе о зависящих от него людях. Не позволит им работать, причиняя вред своему здоровью, неэкономично и некачественно. Готов иногда поступиться своим удобством ради других людей. Чем уважаемее человек, тем больше заботится кинето-продактик о его хорошем самочувствии. За своим здоровьем более или менее последовательно следит. Не аскет. Нередко из людей такого типа получают хорошие врачи и тренеры.

Не тратит зря энергию и силы, чтобы в нужный момент использовать их подчистую для дела. Работая (то есть претворяя в жизнь свою идею, на других и у других работать терпеть не может), способен забыть о своем самочувствии и нуждается после таких взрывных трат во времени на отдых, особенно на эмоциональный отдых. Впрочем, при нормальной организации жизни такой отдых сам себе обеспечивает (спорт, хорошая компания или интересная книга).



\* \*

КП неплохо умеет регулировать конкретные формы проявления эмоций. Есть способности тамады. Может нравиться процесс приготовления пищи, потому что можно блеснуть искусством кулинара. Кроме того, приготовленным можно весело и гордо угощать гостей. Умение регулировать конкретные формы проявления эмоций помогает кинето-продактику контролировать рабочую ситуацию. Для этого могут использоваться различные приемы, но управление эмоциями окружающих не может быть слишком долгим, иначе оно сильно утомляет.

Довольно подозрительно относится к чересчур положительным эмоциям других, считая их бесцельными, отвлекающими от решения важных проблем, а то и хуже того — камуфляжем истинного настроения.

Лучше разбирается в конкретных эмоциях, чем в их причинах, кроющихся в характере человека. Поэтому очень осторожен в выборе друзей. Они должны предварительно пройти проверку на то, что их настроению можно сочувствовать и что они сами будут сочувствовать его переживаниям. Опасается чужой эмоциональной режиссуры в кругу, где чувствует себя лидером. Ревниво за этим следит. Временами перед ним остро встает вопрос, каким образом управлять настроением другого человека. По этому поводу могут быть некоторые комплексы. Помочь может изучение характеров людей. Для этого существуют три источника — книги (театр, кино), общение с людьми, которые от природы обладают прекрасными способностями к пониманию людей и, наконец, консультации специалистов-психологов.

КП проводит немало времени за планированием своих действий и работы своей фирмы (если она у него есть). Относительно спокойно перекраивает рабочее время, рационально его планирует, расставляет смены, составляет графики и т. п. Особенно после некоторой тренировки. Дальновиден в предсказании последствий поступков и действий (и своих собственных, и поступков окружающих). Гораздо более прозорлив в этом, чем в предсказании последствий тех или иных эмоций. Поэтому если еще имеет и информацию о характерах и деловых способностях людей (в первую очередь, от друзей с соответствующим типом), его планирование становится очень эффективным.

Свои планы кинето-продактик последовательно воплощает. Если у него это и не выходит, то из-за неточного представления о том, какой будет субъективная реакция других людей. Поэтому если не получается их воодушевить, кинето-продактик иногда насильно заставляет их делать то, что, по его мнению, нужно. Иногда это может приводить к нежелательным последствиям.

Мешать исполнению планов КП может также недопонимание им внутренних законов развития объективных и субъективных процессов. Видение перспектив и ретроспектив событий нестабильно. Какие-то важные тенденции могут упускаться из виду. Для преодоления этого необходимо оставлять свободное от работы время для раздумий.

КП обычно хороший производственник, но он редко умеет рекламировать свой товар. Еще хуже знает, что из того, что он делает, перспективно, а что — нет. Если за высокое качество своей работы он спокоен, и уверен (почти), что и в будущем сможет работать не хуже, то перспективы своих переживаний он предсказать, как правило, совершенно не в состоянии. Так же смутно представляет себе развитие личности, считая этические и интеллектуальные качества человека практически неизменными.

Мышление кинето-продактика конкретно, и следить за полетом абстрактной мысли ему хочется редко (но когда такое случается, хочется довольно сильно). Его интересуют по большей части реальные факты, материальные результаты работы. Любой КП в глубине души считает, что стабильный результат дает только упорный и честный труд.

\* \* \*

Любой кинето-продактик, если только он не обижен на все человечество, стремится проявлять только свои хорошие черты, быть обаятельным, воспитанным и симпатичным. Однако это желание часто так и остается только желанием. При всем своем старании быть чутким, КП не застрахован от грубых ошибок в общении. Собственная бестактность им не осознается, пока на нее не укажут и не объяснят. Но если объяснят, то КП будет готов извиниться и исправиться, важно только правильно объяснить.

Для представителя этого типа, особенно молодого, характерно считать людей одинаково хорошими, добрыми и честными. К сожалению, обычно это быстро проходит, и если кинето-продактику не повезло, и он не встретил на своем пути действительно честного, умного и хорошо разбирающегося в людях друга, то рискует из откровенного и доброжелательного человека превратиться в угрюмого и замкнутого.

Характеры других людей воспринимаются кинето-продактиком так же смутно, как отношения и чувства. Он склонен эту сторону человеческого бытия вовсе исключить из рассмотрения, ориентируясь на рабочие качества и положение людей. КП ценит, когда ему объясняют чувства, отношения и характеры людей. Руководитель с таким типом личности нуждается в секретаре с тонким чувством такта, умеющем объяснить отношения в коллективе.

Наименее самостоятельная и одновременно самая чувствительная сторона личности — это внутренние духовные переживания и субъективное взаимоотношение характеров. То очень хочется тонких, облагораживающих отношений с окружающими, то совершаются поступки или говорятся слова, которые серьезно эти отношения портят. Об этой своей непоследовательности лучше помнить и по возможности ее компенсировать. Первое, что нарушается при чрезмерной активной деятельности, к которой КП склонен, это внутренняя гармония чувств. Усталость от активности, особенно если она была пустой, моментально сказывается на отношениях с окружающими. Кинето-продактик может становиться то чересчур грубым, то наоборот, слишком зависимым от чужих симпатий. облагораживающие отношения с умными тонкими и культурными людьми — тот тыл и капитал, который ничем не заменить. Чем он прочнее, тем более расширяются возможности для реализации талантов, а также для финансового и делового успеха кинето-продактика.

\* \* \* \*

КП чувствует свое призвание в борьбе за поддержание порядка, который обеспечивал бы материальное процветание людей и их защиту. КП раздражают устаревшие порядки и правовые нормы, он готов активно бороться за их изменение, особенно там, где это способствует его собственной выгоде. Однако не нарушает договоров и принятых на себя обязательств, пока поведение партнера не становится уже совершенно невыносимым. Не выполняющие обещаний и непунктуальные люди не могут заслужить уважения КП.

Качество объектов, по мнению КП, свидетельствует о характере их владельца и изготовителя, поэтому все вещи, принадлежащие кинето-продактику, в порядке.

Для достижения должного качества работы довольно свободно манипулирует деньгами и материальными ценностями. Может очень умно переставлять людей в зависимости от их деловых качеств, менять статусы, вводить должности, смело создавать новые организации, укреплять и бороться за уже существующие. Есть таланты экономиста. Возглавляемые организации стремятся вывести на максимально рентабельный и современный уровень. Готов много думать и много делать для того, чтобы они были максимально крепкими. Почти не расходует зря денег, не разбазаривает имущество и не упускает из сферы своего влияния квалифицированных специалистов. Во всем этом может даже несколько переусердствовать.

КП крайне раздражают некачественные материальные результаты работы. В борьбе за качество может забыть о многом. Склонен жестко наказывать бракоделов среди подчиненных, когда таковые появляются. Если сам вынужден создать некачественный материальный продукт (товар), внутренне мучается и злится. Все, что он делает, должно быть выше мировых стандартов, иначе работать скучно. Его идеал — отлаженное до блеска стабильное производство под его руководством и интересная личная жизнь.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: аудиал-лингвик, аудиал-трейдик, аудиал-сциентик, визуал-лингвик и тактиль-лингвик.

Рекомендуемая сфера профессий: материальное производство, строительство, хирургия, юриспруденция, правоохранительные органы, военное дело.

## **Кинето-трейдик**

*(соматик, планомерик, конкретик, субъективик)*

(Ю. экстравертированный эмоциональный ощущающий; А. этико-сенсорный экстраверт, Гюго.)

\*

Восприятие эмоций у кинето-трейдика развито чрезвычайно. Настроения других спокойно наблюдаются и изучаются. В первую очередь интересуют форма их проявления и конкретные внешние причины, во вторую — обусловленность этих эмоций характером человека. Причем в последнем КТ разбирается несколько хуже. Собственные эмоции — яркие, сочные, разнообразные и открытые (хотя могут и великолепно скрываться).

Поскольку кинето-трейдик о настроении и о том, как им управлять, обычно знает больше, чем большинство окружающих, он активно вмешивается в их переживания, и если они вдруг обижаются, несказанно удивляется этой странности. Ведь эмоции — это, по его мнению, одна из самых понятных и красивых черт человека. Непонятно, зачем их стесняться. [Мюрментам предполагает знание, пропаганду и распространение наилучших достижений по соответствующему аспекту.]

Собственное настроение КТ мало зависит от настроения окружающих, поэтому своим дурным настроением он (или она) не боится никого заразить. Эта откровенность как в положительных, так и в «не очень положительных» настроениях подчас доставляет немало хлопот окружающим, никак не могущим уразуметь: какой энергией питается этот шквал?! Впрочем, такой силы эмоции кинето-трейдика достигают лишь при достаточном развитии его личности. При неблагоприятном типовом окружении сила переживаний внешне несколько подавлена. Однако все равно, за исключением редчайших случаев, его эмоции ярче и откровеннее эмоций окружающих.

Взрослый кинето-трейдик прекрасно знает, где, как и на какую сумму можно повеселиться. Людям этого типа обыкновенно превосходно известны все кино, театры, рестораны и прочие увеселительные заведения в округе. Наверняка и буфеты в этих заведениях им тоже неплохо изучены. Если вы попали к КТ в гости, будьте уверены (если дела его в порядке), что там будет и вкусно, и нескучно. Он щедр на застолья настолько, насколько позволяют обстоятельства и финансы, и даже несколько больше. Часто подкармливает множество своих знакомых. Кинето-трейдик — прирожденная душа компании. Временами, пожалуй, слишком эмоционален, даже для хороших знакомых. Людей, склонных свои эмоции подавлять, понимает плохо, относится к ним подозрительно.

Во всем, что касается комфорта, питания и здоровья, кинето-трейдик — активный и успешный творец. Видимо, многие из методов лечения, кулинарных рецептов и спальных интерьеров изобретены людьми именно этого типа. Семья и организация семейного быта — его призвание, и это относится к КТ не только женского пола. Даже если он еще не обзавелся семьей, все равно частенько имеет аптечку и запас провизии, чтобы лечить и кормить знакомых. Если его забота с благодарностью принимается, чувствует себя счастливым, значимым и нужным другим людям. Любовь, и в том числе ее физическая сторона, как раз попадает в зону сильных функций кинето-трейдика. В этом он — художник!

\* \*

Кинето-трейдика живо интересует все, что относится к организации работы, как и любая объективная информация о происходящем. В том, что он сам умеет хорошо работать, уверен не до конца, особенно в том, что способен сделать что-то для будущего. Качество труда оценить легче, чем время, необходимое на его выполнение.

Работать на людях, особенно когда работа новая, кинето-трейдик не любит. Глазеющие на то, как он учится что-то делать, его раздражают, хотя в случае ошибки в действиях он всегда может отшутиться. Из-за энергичности людей этого типа и привычки планировать одновременно с началом работы или даже позже, они обычно выглядят несколько суетливыми. Но благодаря той же энергичности качество того, что они делают, в конце концов становится превосходным. Кинето-трейдик вовсе не представляет, как можно работать плохо или выпускать некачественный товар. Но чувствует некоторое смущение, когда при отменном результате своего труда узнает о том, что можно было работать рациональнее и быстрее. Не уметь работать для него совестно. Быть работающим и, главное, все успевающим — его заветная мечта.

Кинето-трейдик частенько опаздывает, особенно в молодости. К своему неумению приходить вовремя, укладываться в срок, к привычке забывать даты представители этого типа, как правило, относятся довольно болезненно. Дополнительная критика извне по этому поводу лишь усиливает

переживания и приводит бедного кинето-трейдика в состояние, мало способствующее исправлению ошибки. Если вы хотите научить его обращаться со своим и чужим временем более аккуратно, спокойно объясните ему, что и как стоило бы сделать, причем сделайте это в несколько теоретическом ключе.

КТ лучше не поручать планирование и распределение времени для больших мероприятий. Подобные занятия, особенно постоянного характера, вогнали бы его в гроб, если бы он не умел так мастерски обращаться со своим здоровьем. Вообще, чем лучше знаешь соционику, тем большее изумление вызывает огромное количество людей, сознательно или случайно оказавшихся совсем не на своем месте, страшно мучающихся и, тем не менее, не меняющих род работы. То же самое касается Неудачных в плане межтипных взаимодействий браков, рабочих коллективов и т. п. Например, кинето-трейдик в роли диспетчера железной дороги — нервное, замученное непосильными обязанностями существо. Притом в роли музыканта, кулинара, врача и т. п. тот же самый человек мог бы быть счастливым и уважаемым.

Любую функцию можно и нужно развивать. Для этого существуют два пути: нормальный и советский. Первый способ заключается в том, что, не особенно переживая по поводу своих недостатков (а соционика показывает, что переживать особенно-то и не из-за чего), нужно использовать свои достоинства и помощь людей, для которых оказывать эту помощь легко и естественно — их, согласно науке о типах, немало — и медленно, спокойно и ненасильственно эти недостатки изживать. Встав на этот путь, не стоит пугаться повторяющихся ошибок (все их делают), но стоит радоваться своим достижениям.

Второй способ, весьма распространенный в нашей стране, близок к мичуринской идее о том, что «незачем ждать милостей от природы, надо взять их силой». Тактика кавалерийского наскока на свои недостатки приводит к самообману, который никак нельзя назвать сладким. Итогом будет неминуемое поражение. Возможно, например, образование комплексов по поводу собственных слабостей и полное нежелание их преодолевать.

Кинето-трейдик побаивается будущего «Что день грядущий нам готовит?» — он частенько не только не знает, но даже боится об этом думать. Какие бы героические усилия КТ ни делал, полностью проходят эти страхи только если рядом всегда знающий, как нужно готовиться к неприятностям и как можно не допускать их, аудиал-сциентик.

\* \* \*

КТ честолюбив, но это черта сильна в нем лишь настолько же, насколько и все остальные. Занять место человека, который его талантливее, он не может себе позволить; поэтому, как отмечали многие соционики, возможность написать диссертацию он часто (и иногда совершенно неоправданно) приносит в жертву другим ценностям.

Умение рассуждать, ум, знание и понимание закономерностей окружающего мира могут быстро и замечательно развиваться у представителей этого типа, но могут и полностью отсутствовать. Как реально обстоят с этим дела, кинето-трейдику осознать трудно. В развитии своих способностей он мало свободен — это то, что происходит с ним помимо его воли. Поэтому, если КТ попал в хорошее учебное заведение, будет благодарен ему всю жизнь, если в дурное — а именно таковыми и являются подавляющее количество школ и вузов — ругает его весь остаток дней.

Кинето-трейдик обыкновенно считает людей равно талантливыми от рождения, и «только общество виновато в том, что эти способности в большинстве случаев остаются неразвитыми». А такого КТ и врагу не пожелает. Похвала любых его талантов — это наиболее приятная и помогающая жить похвала.

Интересная особенность КТ. Если у них сломалась какая-нибудь техника, то они с виновато-простодушным видом сообщают об этом окружающим, и им обычно легче ее выкинуть и купить новую, чем своими силами починить старую. В устройстве окружающих вещей кинето-трейдик, как и все конкретики, разбирается хуже, чем в их внешности. Хотя мне случалось встречать представителей этого типа, которые рисковали даже паять и рассчитывать электронные схемы.

\* \* \* \*

О своих личных отношениях кинето-трейдик склонен вспоминать только тогда, когда в них по

тем или иным причинам возникли проблемы. В нормальном же состоянии о них он думает мало; за счет развитых эмоций и понимания настроений других людей КТ сравнительно долго может игнорировать тонкости субъективных отношений. Окружающие и так обычно неплохо к нему относятся. Более того, кинето-трейдик неосознанно склонен прислушиваться к желаниям окружающих и принимать тот стереотип отношений с ними, которого от него хотят, в разумных, конечно, пределах. Однако люди, требующие постоянной демонстрации хорошего к себе отношения, вызывают у КТ сильное раздражение. Ведь он и так стремится поддерживать психологический климат на высоком уровне, ориентируясь на желания других.

Если же окружающим этого оказывается мало, кинето-трейдик уже не может далее подавлять свои чувства. Крайне отрицательными бывают последствия наплевательского отношения к его симпатиям и антипатиям. В таком случае КТ вынужден прервать свои отношения с привередливым партнером, хотя бы на время. Но даже в этой ситуации вызвать недобрые чувства у других кинето-трейдик не хочет. Это тот момент, когда он может сделать выговор другим, и это нравоучение направлено обыкновенно на то, чтобы сохранить хорошие отношения. КТ вообще не любит ссор в компании и частенько старается помирить недовольных друг другом людей.

Впрочем, действия кинето-трейдика в сфере отношений заметно зависят от того, чего от него требуют другие. Если кто-нибудь из близких соответствующим образом его настроит, КТ может и со вкусом ссориться, но обычно быстро прекращает склоку, и ни своих обид, ни обид, нанесенных в таком состоянии или по невнимательности другим, долго не помнит. Хорошая компания, по его мнению, — та, в которой от него ждут, что он будет хорошим и объясняют, что под этим словом здесь понимают.

Если в сфере отношений кинето-трейдик терпелив и ко многому может приспособиться, то в вопросах внешности, энергичности и силы воли окружающих он гораздо менее способен на компромиссы. Старается, чтобы его внешние данные были выше критики и чтобы на них могли равняться другие. И вправду, рядом с ним редко кто чувствует слабость, а если вдруг и почувствует, то может вполне рассчитывать на его помощь, которая, с точки зрения кинето-трейдика, даже и помощью особой не является. Раз пользуются его энергией, значит, признают и уважают его, а быть уважаемым ему очень нужно. С другой стороны, партнера себе КТ часто выбирает по перечисленным качествам, ибо со слабым человеком свою жизнь связывать не может. Впрочем, обычно его партнер, особенно когда им оказывается аудиал-сциентик, рядом с ним хорошеет и делается энергичнее.

О силе и красоте других людей кинето-трейдик может подолгу рассказывать и заботиться о том, чтобы эти качества проявились еще ярче. Может помогать другу выбирать одежду или делать ремонт. Действия по созданию красоты зависят от конкретных условий, но любой КТ в этом старается и умеет показать высокий класс.

Вот интересное следствие этого: девушке такого типа совершенно бесполезно делать комплименты, касающиеся ее внешности. Они пропадут зря, ведь она и так уверена, что выглядит привлекательно.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: аудиал-сциентик, аудиал-продактик, аудиал-лингвик, визуал-сциентик и тактиль-сциентик.

Рекомендуемые сферы деятельности: практико-гуманитарные, музыка, торговля, дизайн, медицина, кулинария, психотерапия; любая деятельность, требующая активного общения со многими людьми.

### **Аудиал-сциентик**

*(релатик, планомерик, абстрактик, объективик)*

(Ю. интровертированный мыслительный интуитивный; А. логико-интуитивный интроверт, Робеспьер.)

\*

«Мыслью — следовательно существую». Это высказывание могло бы стать девизом каждого аудиал-сциентика. Развитое аналитическое мышление — самая сильная сторона этого типа. Он постоянно замечает противоречия, которыми так богата окружающая действительность. Социальная роль этого типа — борьба с нелогичностью, неправильностью.

АС прекрасно запоминает и воспроизводит системы правил, с которыми сталкивается, а если что-то и забудет, то восстановить все необходимые рассуждения без труда сможет сам.

К логике окружающих аудиал-сциентик относится весьма критично, полагая, что думать — это скорее их обязанность, чем право.

Представители этого типа (особенно мужчины) нередко неплохо разбираются в политике, знают и могут рассказать о недостатках и достоинствах любой известной им политической системы. Помнят, как менялись порядки на протяжении их жизни, могут представить, как они будут изменяться в дальнейшем.

В своем умении делать карьеру аудиал-сциентик уверен ничуть не меньше, чем в умении делать умозаключения, ведь карьера — это не что иное как изменение своего положения в иерархии, столь ему понятной. Однако три «неприятности» способны помешать АС добиться достойного места в обществе:

- нежелание заниматься неэтичным делом;
- лень, в известной степени присущая всякому релатику;
- боязнь и одновременная любовь к силовым приемам.

Безукоризненная последовательность, четкая логика приводят к методичности, упорству при достижении цели, твердости и умению управлять ситуацией. АС превосходно чувствует систему, по которой живет он сам и общество; знает, кого и за что уважают, кто пользуется авторитетом. Сам уважает других и считает, что его поведение вполне заслуживает уважения окружающих. Все, что вокруг происходит спонтанно и непродуманно, аудиал-сциентика заметно раздражает. Он не терпит несправедливости, особенно при распределении материальных благ.

Слова «культура» и «образование» для аудиал-сциентика не пустой звук. АС замечает и отмечает (если позволяет ситуация, то и вслух) недостатки воспитания; но, делая такое замечание, скажет, как, по его мнению, эти недостатки можно поправить. Сам себя образовывает и воспитывает, гордится своими способностями, которые, как правило, лежат в сфере, требующей точного анализа и умения конструировать.

Даже девушка этого типа не боится чинить технику. Мужчины же (почти все) могут похвастаться солидным набором различных инструментов, находящихся в отличном состоянии; в их квартирах почти незачем бывать мастерам по ремонту. АС при некотором старании может починить почти все или, по крайней мере, найти простую и остроумную замену испорченной детали. Просьба починить что-либо вызывает удовольствие. Его способности замечены, ему доверяют — как можно отказать после этого?

Умение вносить в происходящее смысл и страсть к конструированию приводят к созданию людьми этого типа самых оригинальных инженерных конструкций. Это определяет вторую сферу приложения их способностей. Из аудиал-сциентиков получаются великолепные технические специалисты: инженеры, конструкторы, ремонтники, механики. Проблемы с техникой если и бывают (и то нечасто), только с внешним оформлением того, что они придумали. АС можно и нужно поручать сложные логические и технические задачи, но не стоит требовать от него изысканного оформления изготавливаемых им объектов. [Потому что этот аспект его деятельности лежит в зоне слабого блока иммент.]

\* \*

Объективные отношения проще субъективных. Там все можно разложить по полочкам. Кто что должен делать, аудиал-сциентик знает прекрасно, но вот кто, кого (что) и за что любит... Трудный вопрос. Кое-что и он, конечно, знает, но свое мнение навязывать никому не будет, хотя информацией поделиться может, если только захотите. А захотеть стоит, потому что АС любит и ценит людей, дающих ему возможность высказаться по поводу личных отношений, понаблюдать, подумать, обсудить эти вопросы. Часто представители этого типа превращаются в ходячие энциклопедии в вопросах этики, но редко достигают здесь результатов, которые их самих полностью бы удовлетворили, пускай окружающие хоть замучают их похвалами по этому поводу.

Еще меньшее доверие вызывают комплименты, касающиеся внешности, физической силы и силы воли аудиал-сциентика. Он им в большинстве случаев просто не верит. Женщина типа АС может изысканнейше выглядеть, но мысль о том, что она вдруг оказалась одетой лучше других, и на нее все глаза, может выбить из колеи. Поэтому, как ни трудно в это поверить, не только мужчины, но и

женщины этого типа питают особое пристрастие к непритязательному деловому стилю: он позволяет не выделяться по внешним параметрам из массы окружающих ни в лучшую, ни в худшую сторону.

Вопросы силы, практичности, денег, умения настоять на своем для аудиал-сциентика несколько болезненны. Сколько стоит та или иная вещь, насколько она нужна и как впишется в систему его быта, он думает долго, тяжело переживая ошибки. Хороший коммерсант или художник из такого человека получается крайне редко. На Западе он бы имел немало за счет возможности «продавать» свою голову и руки, а в нашей стране зачастую влачит довольно безрадостное в материальном плане существование. Ведь с деньгами у нас, за редким исключением, только тот, кто имеет большую практическую смекалку и не очень считается с законом (Кстати, в приблизительно таком же незавидном положении находятся все четыре типа сциентиков. Именно они продвигают вперед науку и технику, и именно им в нашей системе живется наиболее тяжело. В этом соционические причины застоя нашей технической культуры.).

И все-таки, несмотря на такое грустное положение, типовую предрасположенность к определенному сорту профессиям переступить трудно. Если уж вы относитесь к этому типу, то можете быть уверены, что работая инженером, преподавателем математики, корректором и т. п., то есть в той сфере, где требуется умение логически мыслить, последовательно выполнять правила и заниматься техническим творчеством, вы получите удовольствие от работы и заслужите хорошее отношение окружающих, потому что будете на своем месте. Пытаться, как иногда делают аудиал-сциентики, работать торговым агентом вряд ли стоит.

\* \* \*

Эмоциональное состояние определяется самочувствием и здоровьем аудиал-сциентика. Хорошее здоровье он ценит, пожалуй, несколько выше, чем хорошее настроение. Предусмотрительный АС старается вести себя так, чтобы ни в коем случае не заболеть. Недуг выбивает его из колеи, он может потерять на время способность мыслить более-менее разумно. Самому себе и окружающим он тогда напоминает больного ребенка, которому очень хочется поделиться своими проблемами в надежде, что ему помогут справиться с хворью. Обычно аудиал-сциентик знает кое-какие методы народной и «официальной» медицины, но эти знания непрочны и бороться с собственными болячками помогают мало. Даже самые обширные медицинские познания не создают целостной картины происходящего в организме. Несмотря на принимаемые предосторожности, сопротивляться заболеванию удастся не всегда. Например, если кто-то всерьез испортил ему настроение. АС чаще, чем люди других типов, болеет от эмоционального расстройства.

Сила абстрактивов состоит в умении разобраться во внутренних качествах, но несмотря на это, о других и они обычно судят по себе. Поэтому знакомый аудиал-сциентика, находящийся в минорном настроении или, хуже того, болеющий, вызывает его горячее сочувствие. Дурное настроение другого человека он старается развеять с помощью рассуждений об относительности и незначительности происходящих неприятностей, а чаще просто молчаливым и понимающим невмешательством во внутренние переживания другого. Если же близкий заболел, АС склонен всячески и даже несколько навязчиво предлагать свою помощь. Забота о здоровье, проявляемая аудиал-сциентиком, выглядит несколько суетливо, иногда забавно, но вместе с тем из-за неподдельной искренности крайне трогательно. Естественно, внимательного отношения ожидает аудиал-сциентик и к собственному самочувствию. Сочувственно и уважительно относиться к здоровью АС так, как это ему самому понравится, могут не все.

То, что с аудиал-сциентиком обращаются не так, как ему хочется, приводит к большим обидам. Например, если он приготовит что-нибудь вкусное (своим умением готовить, если таковое имеется, он очень гордится), его тут же надо очень эмоционально похвалить. Поверьте, часто этого хватает, чтобы надолго заслужить его доброе отношение. Но упаси вас Бог проигнорировать, а хуже того, раскритиковать его кулинарные изыски или начать ругать его за то, что он редко готовит и мало участвует в домашнем хозяйстве. Будьте уверены, после таких заявлений и то, может быть, немногое, что раньше делалось, будет продолжаться только под пистолетом. Это то, на что АС может надолго обидеться, а в обиде он последователен и упрям. [Кстати, в этой связи встает интересный вопрос: что вообще можно и нельзя требовать от представителя определенного типа личности? Ответ прост: многое, но по-разному. Блок мюрмент — область активного социального творчества, здесь мало неразрешимых задач. Но настоящая и большая работа возможна лишь при действенной помощи и, если

хотите, подчинения других своему мнению. Эта позиция, если учесть особенности этого блока, совершенно естественна. Аналогично, по второму сильному блоку тоже можно ожидать большой и качественной работы, но здесь человеку часто не хватает широты взгляда и информации; если вы ее предоставляете в необходимой форме и количестве, можете рассчитывать на полную поддержку. Большой активности по имменту и имвиту ожидать бессмысленно — для этого есть другие типы, которые сделают то же самое не в пример лучше. От аудиал-сциентика не стоит ждать продуманной эмоциональной и финансовой активности. Его можно и нужно этому учить, и уж во всяком случае нельзя мешать проявлению такой активности, но вряд ли стоит считать нормальным, когда от природы сильные функции находятся в забвении, а слабые — сверх меры нагружены.]

\* \* \* \*

АС совершенно необходима физическая работа. Он склонен работать много, но терпеть не может лишних действий. Когда видит суетящегося, поражающего лишними и бессмысленными движениями человека, не может не прореагировать. Дает совет, как можно работу сократить и лучше выполнить. АС стоит на страже разумности и рациональности труда других, и при обеспечении этого о собственных затратах может напрочь забыть. Поэтому тех, кто экономит его труд, аудиал-сциентик ценит и уважает. Он также не прочь свалить работу на кого-то другого, если видит, что тому человеку сделать ее проще, чем ему.

АС никогда не будет работать, если от него этого требуют грубо. Он прекрасно знает, что он должен делать, а что не должен, поэтому может заупрямиться, и беседовать с ним после этого будет сложно. Однако, как и все объективики, аудиал-сциентик легко поддается на просьбы окружающих, хотя обязательно поворчит: вот, мол, опять заставляют работать. На содержание этих разговоров не стоит обращать внимания, лучше всего в благодарность за работу накормить аудиал-сциентика чем-нибудь вкусеньким. Рабочие обязанности аудиал-сциентик обычно неукоснительно исполняет и даже совершенствует методику того, что он делает. Основное помогающее ему в этом качество — умение распределять время. Он неплохой плановик, много успевает не торопясь. Придирчиво оценивает скорость работы других, но за неумение распоряжаться временем критикует редко, а за умение хвалит часто.

АС любит время от времени похвастаться своими обширными познаниями в различных областях и с удовольствием (и, зачастую, с некоторой напускной скромностью) наблюдает удивление окружающих: откуда он все это знает?! АС — большой мастер собирать различную занимательную информацию. Нужно заметить, что иногда это умение выручает его в самых неожиданных ситуациях.

АС склонен приучать окружающих к точности, но делает это весьма оригинальным способом. Собирается он, скажем, с женой в театр. Она, как и полагается большинству женщин, слегка опаздывает. Но ни слова упрека от мужа она не услышит, он лишь, заранее собравшись, будет ожидать ее в состоянии полной готовности и скуки. Такова его обыкновенная манера — сделать быстрее всех, продуманнее всех и молчаливо демонстрировать в этом наилучшие показатели, на которые окружающие могут и должны равняться. Похвалы его скорости приводят к тому, что она лишь возрастает. Быстрота работы — единственное, в чем аудиал-сциентик не боится перестараться.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: кинето-трейдик, кинето-лингвик, кинето-продактик, тактил-трейдик и визуал-трейдик.

Рекомендуемые сферы деятельности: точные науки, техника, конструирование, инженерия, преподавание естественных наук, аналитическая психология.

### **Аудиал-лингвик**

*(релатик, планомерик, абстракттик, субъективик)*

(Ю. интровертированный эмоциональный интуитивный; А. этико-интуитивный интроверт, Достоевский.)

\*

Отношения — это незаметные ниточки, связывающие одного человека с другим. Эти ниточки



— не только симпатии и антипатии, желания и амбиции, но и этика в самом высоком смысле слова. Аудиал-лингвик видит, как характер, талант, возможности людей формируют эти отношения и создаются под их влиянием сами. Субъективные отношения в понимании АЛ — это развитие, само- и взаимовоспитание; он специалист по изучению нравственных норм. Аудиал-лингвика интересует сущность этики, ее философское обоснование; здесь и красота, и духовность. Независимо от пола, возраста и образования, он всегда стремится стать «совестью общества», пусть это общество и ограничивается несколькими друзьями. АЛ редко пишет научные трактаты, чаще (если, конечно, вообще пишет) — глубокие психологические романы, теологические, этико-философские труды.

Понятно, что далеко не всякий человек такого типа находит необходимым писать книги, но ни один не сомневается в необходимости неустанно и непрерывно совершенствовать общепринятые этические нормы и постоянно незаметно воспитывать окружающих. Но так как глубина и причины отношений его интересуют больше, чем форма и сила, аудиал-лингвик обычно совсем не навязчив.

В новую для себя компанию аудиал-лингвик входит способом весьма оригинальным. Сначала возникает такое ощущение, будто он не занимает вообще никакого места, — более того, чувство легкости и симпатии, которое он приносит с собой, как будто увеличивает физический объем любого, даже самого тесного помещения. Уважение к чужим правилам игры — изначально, еще до того, как состоялось знакомство, — стиль поведения АЛ. Он прекрасно понимает, что хорошо, а что плохо, но навязывать свои взгляды никому не будет, пока не решит, что пришло время. Но и тогда он будет действовать очень мягко и остановится по первому же требованию.

Своих близких, особенно детей, АЛ в вопросах этики корректирует гораздо более категорично. Происходит постоянное воспитание, но без «воспитывания». Сам он крайне разборчив в знакомствах, хотя умеет приспособливаться к кому угодно. Тому же учит других, учит своим примером, объясняет, но не давит, если тому, с кем он общается, не нужно такое давление. Форму воздействия подбирает для каждого индивидуально, умеет быть приятным каждому и при этом оставаться самим собой. Он не понимает людей нечутких, безнравственных, с дурным характером, но воспитать кого-то ему обычно легче, чем от него избавиться. В тех редких случаях, когда «подобрать ключик» не удалось, ничего другого не остается, кроме как надеть маску холодности, сделаться отвратительно вежливым и демонстративно независимым. Никто другой не умеет так хорошо использовать слова и интонации — и как лекарство, и как оружие.

Хороший и умный аудиал-лингвик — это человек, для которого чужого горя не бывает. В этом случае он может быть до крайности настойчивым собеседником и утешителем. «Я не виноват в том, что ему больно, но виноват в том, что ему все еще больно». Такой аудиал-лингвик — «психотерапевт» высшего класса. Ничего вроде не сказал, а на душе полегчало. Несмотря на все это, желательно, чтобы пациентов у него было не слишком много, иначе он будет разрываться, не в силах никому отказать в сочувствии.

Иногда на АЛ накатывают приступы стыда за окружение: почему они так радуются этой тупости, почему так неадекватно реагируют на эти ужасные (прекрасные) слова. Реакция других субъективиков в такой ситуации бывает иной. Кинето-трейдика и кинето-лингвика, например, тоже не радует такая реакция окружения, но им становится неловко; стыдиться здесь нечего — надо менять окружение.

\* \*

Аудиал-лингвик всеяден до удивления в том, что касается «логики отношений в объективном мире» (физические, химические законы, различные интересные связи и связочки между деталями мироздания). Он, в зависимости от своего интеллекта и образования, стремится узнать обо всем этом как можно больше. АЛ может чуть ли не тоннами поглощать научную и научно-популярную литературу. Интересный способ измерения творческого потенциала аудиал-лингвика — «по весу» изученной им такого рода литературы. Но это еще не все. Прочитанное надо обсудить, продемонстрировав при этом свои знания и умение порассуждать на досуге.

Однако менять логические законы аудиал-лингвик совсем не стремится — зачем же менять? — их нужно исследовать и использовать. Точно так же он относится к логике других. Из людей этого типа иногда получаются великолепные преподаватели математики, физики, химии — много знающие, умеющие объяснять и уважающие ошибки других людей как свои собственные.

Что касается самостоятельной научной деятельности, то она если и дает какой-то результат, то

вовсе не за счет изучения и использования логики, а скорее благодаря умению нетрадиционно мыслить и развивать оригинальные идеи. Многие аудиал-лингвисты, которых ненасытность во всем, что касается науки, привела на естественные факультеты университетов, впоследствии, получив запас знаний, ушли в литературу, искусство, театр — сферы, лежащие в области их свободного творчества.

АЛ уверен в том, что не имеет права слишком сильно увлекаться логическими выкладками во вред чему бы то ни было, но умеет соотносить найденное решение с образцом, общепринятым стандартом, контролируя тем самым его правильность. Так же, несмотря на всю свою декларативность, он не любит навязывать другим свой вкус. Наблюдая за отношениями между объектами, АЛ делает вывод об их материальной и эстетической ценности. Если эти «объекты» — люди, то об их силе, красоте и общественной значимости аудиал-лингвист судит по тому уважению, которым они заслуженно или незаслуженно пользуются, по их авторитету и месту в иерархии (какой угодно). Например, определить стоимость вещи, оценить ее красоту и изящество или сказать что-то определенное о силе, квалификации и внешних данных человека ему трудно. Он вычисляет все это косвенно — через связывающие людей или вещи объективные отношения (цена, статус, авторитет и т. п.). Этот процесс идет где-то на периферии его сознания, и поэтому плохо поддается контролю.

Довольно часто оказывается, что результаты этого процесса недостаточно хороши или даже вовсе плохи. Но делать настоящие покупки, не иметь эстетического вкуса, не выглядеть сильным и красивым аудиал-лингвисту стыдно и тяжело, поэтому он старается застраховаться от подобных неприятностей заранее. АЛ вживается в образ, наиболее приличный в данном обществе, старается выглядеть не хуже и не лучше, чем принято. Самостоятельным доведением внешнего вида людей и вещей до блеска он, как правило, не занимается, скорее по причине нерешительности, чем из-за недостатка вкуса. Для уверенности в том, что его внешность в порядке, что он достаточно элегантен и привлекателен, аудиал-лингвисту необходимо подтверждение других людей, а иногда и прямая поддержка — обязательно тактичная, безоценочная и ненавязчивая. АЛ очень не любит, когда критикуют его практичность или внешние данные; скорее всего, он постарается прекратить подобный разговор, и чем скорее, тем лучше, даже если для этого придется сказать «критику» что-нибудь неприятное.

АЛ способен самостоятельно изучить собственные конкретные качества, только не надо вносить в этот процесс неразбериху и разброд своими негативными оценками, стоит только внимательно относиться к его проблемам, поддержать и похвалить когда нужно.

\* \* \*

В своей работе, действиях аудиал-лингвист стремится слиться с окружающей действительностью. Обыкновенно он не может бездействовать, когда другие работают. Иногда работает даже тогда, когда остальные самым примитивным образом валяют дурака. Его моторную активность необходимо направлять и регулировать, указывая на неэффективность и бесполезность некоторых действий. АЛ только тогда чувствует себя хорошо, когда уверен, что его труд нужен другим, высоко ими ценится. Неплохо также, если следствием труда будет улучшение его материального положения и состояния здоровья. В том случае, если окружающие не обращают внимания на его работу, он начинает нервничать, обижаться; то он суетится, бежит как заведенный, то наоборот — лежит, ничего не делая, и полистывает журнальчики, в то время как ему необходимо работать. Так и заболеть недолго, к тому же возможна путаница в финансовых делах.

Труд для него — это постоянное жертвоприношение: ничего не жаль для хороших людей. Важно только, чтобы эти хорошие люди заметили жертвенность этого скромного героя труда и не дали ему окончательно себя угробить. Впрочем, постепенно, хоть и не без проблем, но АЛ приобретает умение не тратить своих сил, здоровья, денег зря. Но и в этом случае он с удовольствием слушает умные советы, касающиеся его работы, особенно высказанные спокойным, уверенным тоном. На критику методики, способа действия он не обижается: стоит ли обижаться, когда так заботятся? Когда же критикуют результат работы, качество того, что получилось, это уже нехорошо.

Если аудиал-лингвисту случится заболеть, то причину этой болезни он будет искать в каких-то своих неправильных действиях. И было бы очень неплохо, если бы окружающие заботились и помогали ему лечиться и объясняли, как стоит себя вести, чтобы в следующий раз не заболеть.

\* \* \* \*

АЛ внимателен к чужим эмоциям, особенно к отрицательным. Стремится выяснить их причину и исправить, если может. У него талант в области психологии и способность непринужденно и легко завоевывать доверие практически кого угодно.

Заметив грустного человека, аудиал-лингвист захочет подойти к нему, обязательно поговорит, даст ему выплакаться. Люди такого типа бывают непревзойденными утешителями, в заботе о настроении других забывающими о своем собственном. Более того, если помогать некому, если ни у кого нет повода излить душу, нет эмоциональных проблем, которые надо решить, АЛ чувствует себя ненужным, его время пусто, настроение неустойчиво. При длительном эмоциональном бездействии внутреннее напряжение возрастает, и чтобы дать ему выход, он может «без причин» плакать и смеяться или, скажем, писать стихи.

Аудиал-лингвист хорошо представляет себе развитие отношений между людьми, то хорошее, что сулит будущее. Ему нравится играть роль доброго пророка и помогать осуществляться своим пророчествам. Если его слушают и его добрые правдивые сказки помогают людям, значит, он нужен. Нередко среди аудиал-лингвистов попадаются очень умные и грамотные историки, особенно историки искусств.

Сам обладая развитым воображением, аудиал-лингвист никого не критикует за его недостаток. Он ему лишь удивляется. Примерно так же относится к тому, как расходуют время другие люди. Собственное времяпровождение зависит от настроения, но все, что нужно, он успевает и опаздывает редко. Если опаздывает другой, АЛ предпочитает этого тактично не заметить.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: кинето-продактик, кинето-сциентик, кинето-трейдик, тактил-продактик и визуал-продактик.

Рекомендуемые сферы деятельности: гуманитарно-теоретическая, культура, литература, психотерапия, гуманитарное образование, литературоведение, журналистика.

### **Аудиал-продактик**

*(релатик, планомерик, конкретик, объективик)*

(Ю. интровертированный мыслительный ощущающий; А. логико-сенсорный интроверт, Максим Горький.)

\*

Аушра Аугустинавичюте считает, что лучше всего аудиал-продактик описан в книге Горького «Жизнь Клима Самгина» (Как правило, писателю лучше всего удаются портреты персонажей, принадлежащих к тому же типу, что и он сам, то есть, в данном случае, АП.). Следует только учесть, что в этом романе описан представитель типа, выросший и живущий в неблагоприятных условиях. Поэтому нельзя переносить все его качества на всех аудиал-продактиков. То же самое касается любого литературного произведения или биографии. Тип — это еще не личность, это лишь информационная профессия, определенная структура психики. Чем она конкретно наполнена, насколько человек умен, как воспитан, где и как он живет, соционика не учитывает и не может этого делать, иначе ей придется стать не столько наукой, сколько жанром литературы. И все же типу свойственно определенное мировоззрение, строй мысли, а часто даже бытовые привычки, хотя последние — гораздо меньше.

Деловые взаимоотношения в коллективе АП знает прекрасно. Он способен иногда довольно жестко заставлять других выполнять свои должностные инструкции. Работая у непрактичного, мягкотелого, недостаточно умного начальника, может оказаться в двусмысленной ситуации: с одной стороны, он обязан выполнять приказы начальника, а с другой — не может делать глупостей, особенно если это невыгодно. В подобной ситуации он просто снимает с себя всякую ответственность и выполняет тот минимум поручений, который позволяет ему не вступать в открытую схватку с начальством.

Когда дело доходит до мира объективного, становится понятно, что АП почти не интересуют сами объекты: гораздо важнее соотношения между ними, расстояния, взаимное расположение (главная часть города — не дома, а улицы). Аудиал-продактик, едущий на автобусе по городу, может не обратить внимания на какие-то качественные характеристики мелькающих мимо зданий — старое,

новое, удобно в нем жить, неудобно — но, если скорость машины позволит, почти наверняка заметит какие-то основные пропорции: ширину улиц, их направление, относительные размеры окон и т. д.

Цель аудиал-продактика — искать достойные логические системы, доводить их до блеска. Не стоит только говорить ему, что идеальной системы не существует: для него ее существование настолько очевидно, что он, в лучшем случае,отреагирует снисходительной усмешкой.

Систем вокруг множество — прекрасных, плохих, отвратительных! Например, государство. Безусловно, можно считать, что государство — это территория, язык и так далее. Но с точки зрения аудиал-продактика, это определение почти ничего не выражает. Система в первую очередь! Система правовых, финансовых, производственных отношений — это уже вполне весомо. Нет, он не будет настаивать на том, что государство вовсе не есть совокупность каких-то традиций, языка, культуры, истории — ему такой подход может показаться весьма интересным, но привычнее (и гораздо естественнее) все же система. АП чтит законы, но не слепо, стараясь их усовершенствовать, создать наиболее устойчивую и неизменную правовую систему. Причем ему хочется, чтобы она максимально способствовала процветанию, и духовному развитию людей.

Систему можно менять разными способами. Любимое развлечение аудиал-продактика — манипулирование объектами. Когда он не согласен с законами того общества, в котором живет, когда он на общество обижен, ничего хорошо из этого получиться не может. Уж слишком хорошо он умеет перераспределять материальные блага. Не будем уточнять законность этих способов... От такого поворота общество застраховано, если у аудиал-продактика есть шанс обзавестись пусть маленьким, но собственным «хозяйством». Работать же, не получая соответствующей оплаты, человек этого типа не хочет и не станет.

АП всегда конкретен, работать «на завтра» не умеет. Его мощный интеллект занят решением насущных проблем, а не абстрактным теоретизированием. Аудиал-продактик считает, что материальный успех и высокий общественный уровень гарантированы только тому, кто разобрался в устройстве общества. Материальное богатство, таким образом, есть прямой показатель ума человека.

Люди этого типа очень не любят фамильярности, особенно с подчиненными или людьми, стоящими на служебной лестнице ниже их. Отрицательно реагируют на фамильярность даже со стороны своих детей, тем более — при свидетелях. АП трудно воздействовать на чувства людей, но регулировать дистанцию он умеет превосходно.

Стремление организовать объекты в какую-то систему особенно ярко проявляется в доме. Все дела и вещи в порядке, мебель расставлена логично, книги в библиотеке разобраны по темам и по алфавиту, документы — в специальном ящике стола. И не дай Бог кому-нибудь без разрешения дотронуться до его вещей! АП это заметит и резко на покушениеотреагирует. В своем умении раскладывать все по полочкам он уверен, поэтому иногда позволяет себе давать советы другим, как им лучше распорядиться с деньгами, машиной и т. п. Ему бывает очень приятно, если совет оказывается полезным. Аудиал-продактику нравится дарить полезные вещи (бесполезных не дарит) как знак уважения. «Он при всех случаях жизни предлагает объект: получу, достану, подарю, заплачу.» (А. Аугустинавичюте).

Финансовые проблемы аудиал-продактика беспокоят редко. Это не повод для расстройства, считает он: всегда существует, существовала и будет существовать масса способов подняться. При желании можно найти, заработать, сколотить нужную сумму.

АП — большой эстет, может обращать внимание окружающих на различные симпатичные, с его точки зрения, предметы, вещи, но комментирует не только их достоинства, но и недостатки. Умеет и любит украшать и гордится этим своим умением. Больше всего нравится антиквариат: так красиво и так давно сделано, это ли не символ прочности мира?! Аудиал-продактик способен совершенно искренне и вдохновенно восхищаться симпатичными домами, двориками, облаками, звездами — вокруг так много красивого!

Аудиал-продактик — великий коллекционер. Неважно что коллекционировать — марки, бабочек, старинные ложки. С удовольствием демонстрирует свое собрание — его красоту, величину, ценность. Считается, что аудиал-продактик не будет всерьез собирать спичечные этикетки — ничего не стоящий мусор; но в жизни случается все, известен один случай, когда аудиал-продактик коллекционировал именно спичечные этикетки.

Чувства аудиал-продактика довольно резкие, почти «черно-белые». Если личные отношения чересчур осложнились, он может совершенно потеряться. АП смел и решителен в мире логики, но не в субъективных отношениях. Он очень чуток к человеческим чувствам, но управлять ими не хватает умения, да он к этому и не стремится. Он может научиться грамотно их описывать (возьмите того же М. Горького), но научиться регулировать отношения ему сложнее, обычно проще удалиться на безопасное расстояние. Он ревниво охраняет свой внутренний мир и не спешит проявлять чувства, пусть самые сильные и красивые.

Аудиал-продактик не слишком любит демонстрировать свои внутренние качества: культуру, воспитанность, способности. С одной стороны, он стремится максимально развивать их, а с другой — ему кажется нескромным ими козырять и хвастать. Поэтому если окружающие не умеют ненавязчиво и тактично помогать развивать и реализовывать его таланты, он будет чувствовать неудовлетворенность собой и своим окружением.

В «Соционической характеристике логико-сенсорного интроверта» А. Аугустинавичюте приводятся стихи, автор которых принадлежит к этому типу личности. Они хорошо иллюстрируют его отношение к своим личным чувствам:

Скажи мне, как любить Тебя?

О! Если б я не знал так много,

Меня б вела одна дорога.

Теперь же сто путей клубят.

Скажи мне, как любить Тебя?

Вот еще из этой работы создательницы соционики: «Менять установившиеся личные отношения трудно, а подчас и вообще невозможно». Это тот норматив, которого аудиал-продактик придерживается.

В общем, личные чувства — это то, что аудиал-продактик постоянно (с переменным успехом) изучает, и о результатах своих изысков информирует близких. Он рад тому, что умеет поддерживать с людьми хорошие отношения. В иной компании он — душа общества. Веселый и ни в коем случае не унывающий.

Проблем с личными чувствами у человека такого типа тем меньше, чем лучше его в «детстве — отрочестве — юности» учили общаться и чем лучше окружающие к нему относятся. А хорошие (с точки зрения аудиал-продактика) отношения — это когда учитывают твои эмоции, настроение, переживания, берегут твоё время и помогают делать времяпровождение как можно более полезным.

\* \* \*

Собственные, личные переживания аудиал-продактика — это не то, на что он постоянно обращает внимание. С одной стороны, он постоянно забывает о своем настроении, а с другой — хочет, чтобы эмоции были предельно насыщенными. Чем сильнее эмоции, тем легче и приятнее жить; появляются какие-то перспективы, какое-то будущее. Людей, умеющих наполнить время и пространство сильными эмоциями, АП уважает.

Причем эмоции окружающих совершенно не обязаны быть положительными, сильные отрицательные эмоции — тоже вещь стоящая. Аудиал-продактик любит как комедии, так и трагедии. Хороший оратор способен просто очаровать его, заморозить. Чтобы поддерживать свое настроение на должном уровне, аудиал-продактик регулярно посещает кино (часто обожает фильмы ужасов), театр, читает запоем приключенческую литературу, слушает музыку.

Аудиал-продактику нередко свойственно умение делать несколько дел разом. Нет ничего странного, если хозяйка такого типа одновременно готовит обед, читает детектив, слушает концерт по радио.

Чем больше эмоций, тем более наполненной воспринимается жизнь и тем больше АП успевает. А умение не терять время, проводить его интересно, работать быстро — это то, что он ценит и чего пытается добиться несмотря на возникающие проблемы. Обычно АП крайне неприятно, когда кругом слоняются какие-то полусонные люди — нужно их как-то нагрузить, растормошить.

Если это начальник, то он требует от подчиненных, чтобы те обрабатывали рабочее время до минуты, а если понадобится, то и сверхурочно.

Окружающие просто обязаны заботиться о настроении аудиал-продактика, помогать рациональнее использовать время, рассказывать ему о перспективах и видах на будущее.

\* \* \* \*

Работать АП умеет, а много работает или мало — об этом как-то не задумывается. Занимаясь своим делом (или чужим, но интересным), он способен быть активным даже чересчур, демонстрируя при этом феноменальную выносливость и неутомимость. Знает, как нужно работать, чтобы и сделать все, и как можно меньше энергии на это потратить. Сил и здоровья на работу ему хватает почти всегда — он рационален и практичен изначально, «от природы».

Умеет делать работу комфортной и полезной, но тут его иногда подводит отношение к своему физическому состоянию. Он обыкновенно здоров, силен, закален и вынослив настолько, что часто даже не представляет, как это — не быть здоровым. Естественно, что идея, исповедуемая некоторыми из аудиал-продактивов, «никаких поблажек, никакой пощады, люди не болеют!» ни к чему хорошему не приводит. Поэтому когда он сам заболевает, ему хочется сбежать куда-нибудь «от стыда подальше» и лечиться там, где его никто не увидит и не догадается, какой гадостью ему приходится заниматься.

Не лучше обстоят дела, когда кто-то заболел по вине АП — тогда он совершенно теряется, настроение портится и возникает желание немедленно исправить положение. Раз оказавшись в такой неприятной ситуации, аудиал-продактив старается никогда больше не допускать ее повторения.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: кинето-лингвик, кинето-трейдик, кинето-сциентик, тактил-лингвик и визуал-лингвик.

Рекомендуемые сферы деятельности: материальное производство, юриспруденция, правоохранительные органы, армия, экономические специальности, банковское дело, работа в художественных музеях и реставрация памятников истории и архитектуры, дизайн (в том числе художник-модельер).

### **Аудиал-трейдик**

*(релатик, планомерик, конкретик, субъективик)*

(Ю. интровертированный эмоциональный ощущающий; А. этико-сенсорный интроверт, Драйзер.)

\*

В своих отношениях с людьми аудиал-трейдик — практичный тактик, а не стратег. Его больше интересуют внешние проявления взаимоотношений между людьми и их форма, нежели их внутренние причины, связанные с характером человека. Отношения чувствует великолепно, разбирается в них, знает, кто кого любит или не любит и за что. Воспринимает отношения очень дифференцированно, тонко и точно. Если сталкивается с нехваткой такой информации, умеет быстро и без напряжения ее получить. Однако, сформировав как-то раз мнение о ком-то, редко его меняет. Тем более что это мнение появляется не сразу; требуется долгий анализ, желательно беспристрастный, и только потом ставится точка. Изменить мнение, конечно, можно, но потребность в этом возникает чрезвычайно редко. Ведь такая замена является пусть незначительным, но поводом к тому, чтобы усомниться в компетентности АТ. А если это делать слишком часто, его могут посчитать человеком с переменчивыми чувствами! Этого допустить нельзя, поэтому люди, симпатии и антипатии которых меняются часто и необъяснимо, АТ раздражают.

По личным отношениям между людьми, их чувствам аудиал-трейдик судит о волевых качествах людей. Он знает, какими должны быть эти качества, чтобы, в свою очередь, отношения и чувства стали лучше. «Тот, кто вызывает отрицательные чувства, кажется ему жалким неудачником и негодяем», — писала об этом типе А. Аугустинавичюте.

Если аудиал-лингвику лучше известно, к чему следует стремиться в этике, то аудиал-трейдик лучше знает, чего в чувствах следует избегать, какие из них мешают реализации способностей человека, развитию его силы и красоты. АТ — специалист по борьбе с дурными и грязными чувствами. Нередко готов бороться с ними до конца всеми средствами, которые позволяют ему обстоятельства. Причем иногда ему приходится бороться не только с чувствами, но и с конкретными людьми и с обществом, если они такие чувства вызывают. На это аудиал-трейдику не жалко ни сил, ни времени,

ни, тем более, здоровья — необходимо показать чувства и отношения, которые на самом деле хороши, и нужно быть принципиальным на этом тернистом пути. Нельзя закрывать глаза на действия откровенных негодяев. Если кто-то хоть раз показал себя с нехорошей стороны, нельзя быть добреньким и прощать, пусть сначала докажет, что это была случайность, тогда, быть может, и имеет смысл простить его.

Между тем, аудиал-трейдик не изобретает ничего нового в области общения. «Я знаю от рождения, что этично, а что нет», — фраза, оброненная одним АТ. Он одним из первых усваивает любое изменение в области морали, но не видит в этом ничего нового, скорее более-менее удачный (а чаще просто никуда не годный) синтез хорошо известного, вполне очевидного. Понятно, что аудиал-трейдик показывает людям мораль общества, в котором они живут, такой, какая она и есть на самом деле, без всяких прикрас. Так поступали великие писатели, принадлежавшие к этому типу: Драйзер, Фицджеральд, Тургенев.

АТ отличаются некоторой резкостью чувств, происходящей из нелюбви ко всему, что излишне усложняет отношения. Не терпят, когда сугубо личного, субъективного характера отношения попадают под влияние внешних «помех». Скажем, дружили вы с соседом по кабинету, таким же скромным служащим, а он возьми да и стань вашим непосредственным начальником. Хорошо бы, конечно, оставить отношения прежними, но аудиал-трейдик как никто другой хорошо знает, что это невозможно, хотя менять отношения он совсем не стремится; в следующий раз постарается не попасться таким же образом. Кстати, по той же самой причине он не любит брать или давать деньги в долг.

По мнению АТ, успеха в обществе добивается тот, кто разобрался в морали общества и научился ее использовать. При этом ему было бы приятно видеть нравственные устои такими, чтобы талант не умирал с голоду и мог найти достойное место в системе. У этого типа есть определенная склонность к перераспределению общественного продукта в пользу малообеспеченных слоев (Но не безработных: это просто слабые люди, их нужно подталкивать, а не уступать им.). А вот пенсионеры, дети, многодетные матери — они сами не могут, им нужно помогать. Готов бороться с теми людьми, по чьей вине существуют малообеспеченные слои.

На этику общества человек такого типа воздействует, манипулируя вещами, деньгами. Он — виртуозный творец красивого, эстетичного. Если хвалить и ругать его за нравственные принципы бесполезно (в них нет никаких сомнений), то похвала его вкусу, умению создавать прекрасное ему приятна и нужна. Неважно, чем конкретно занимается АТ — подбирает гардероб, шьет, обустроивает квартиру, делает прическу — он всегда стремится к красоте, к эстетизации окружающего его пространства и иногда доходит в этом стремлении до страсти.

Деньги? Не более чем самое простое средство добиться красоты; деньги увеличивают площадь пространства, которое можно сделать лучше. Конечно, аудиал-трейдик будет выглядеть значительно лучше, чем, скажем, визуал-сциентик или тактиль-лингвик, имеющий такой же доход. При этом его эстетический вкус может быть весьма нестандартным, а отношение к эстетике — очень творческим. Аудиал-трейдик не стесняется быть оригинальным в одежде, вещах, обстановке. Почти все люди этого типа, особенно женщины, в эстетизации быта стремятся к идеалу. Дом — это как лицо, поэтому АТ не терпит в своем доме чужого вкуса; родственники или соседи, живущие с ним, должны приспособливаться к его вкусу или делать что-то на самом деле красивое. Все предметы обихода должны быть максимально эстетичны и по отдельности, и все вместе. Не дай Бог, они будут грязными или, что еще хуже, поцарапанными. Замеченный дефект будет немедленно исправлен, а испорченный предмет — заменен.

Нередко аудиал-трейдик, живущий в общежитии или коммуналке, пытается воздействовать на соседей, как бы приглашая их на «соревнование за образцовый быт». Все вещи, стоящие в местах общего пользования и принадлежащие ему (или ничьи), подвергаются им беспощадной эстетизации. И когда соседи включаются в «соревнование», с одной стороны, ему хорошо, потому что помещение становится симпатичнее и чище, а с другой — (никак нельзя ударить в грязь лицом) надо быть еще лучше, непременно лучше всех.

АТ, как правило, крайне требователен к внешнему виду своих детей и их воспитанию. Грязный, плохо одетый ребенок — это позор! Это гораздо хуже, чем самому плохо выглядеть. А если ребенок заболел, то это просто ужасно. Аудиал-трейдик этого перенести не может и старается вылечить его немедленно. Нередко зрелый представитель этого типа знает немало способов лечения и грамотно ими пользуется.

Аудиал-трейдик старается не только материально помогать детям, но и развивать их эстетический вкус, учить красиво одеваться и быть практичными. Почти то же самое можно сказать и об отношении ко всем остальным его «подопечным».

\* \*

АТ внимательно изучает логику окружающего мира. Ему интересно, что именно считается правильным, а что неправильным. Очень важно, чтобы его поступки были логичными, но логика аудиал-трейдика крайне конкретна. Так, он никогда не купит вещь по дорогой цене, скорее найдет дешевле. Он лучше что-то ушьет, где-то подогнет, чуть подрежет (это он умеет), но дорогого покупать не будет. И не потому что это невыгодно, а потому что это крайне нелогично!

Обыкновенно аудиал-трейдика интересуют правила и законы, по которым живут окружающие люди, общество, государство, но эти знания редко бывают достаточно полными. К тому же, на то, чтобы все узнать и осознать, нужно время (АТ ориентирован скорее на нормы морали, чем на правовые, поэтому изменения морали фиксируются почти моментально, а с правом дела обстоят хуже), так что в последнее время ему бывает трудно уследить за меняющимся законодательством.

Аудиал-трейдику часто бывает стыдно за недостаток воспитания, культуры, способностей или наоборот — за «нескромность» их проявления (главное — «не высовываться»!). Причем болезненность в этом вопросе и непостоянство самооценки почти не зависят от того, как на самом деле обстоят дела. Иногда даже весьма уважаемые в обществе аудиал-трейдике сильно переживают по этому поводу, но обычно этих переживаний не показывают.

АТ избегает оценивать вслух потенциальные возможности людей и делает это только тогда, когда ему начинает казаться, что реализуются они плохо, явно недостаточно. Особенно достается по этому поводу его детям. Талант, способности и их реализация — самое узкое место в воспитании, требуется постоянное подтверждение, постоянный конкретный результат. Именно конкретный, другому аудиал-трейдик не поверит.

\* \* \*

В работе аудиал-трейдик меры не знает совершенно, делает все подряд. Когда устает, не всегда перестает работать. Как работать рационально, что нужно делать, а что нет — вопросы чрезвычайно сложные. Очень приятно, если есть человек, постоянно дающий конкретные указания, умеющий работать на будущее. АТ трудно определить (практически невозможно), все ли он сделал, хорошо ли подготовился к завтрашнему дню, предусмотрел ли все неприятности, ожидающие его в будущем. Без чужой помощи — словом, только словом, пусть объяснят, а сделать аудиал-трейдик может сам, без точных инструкций он суетится, но чем больше спешит, тем меньше успевает. Плановность (как признак типа) не дает ему, не справившись с одним делом, заняться чем-то другим. Поэтому он часто вязнет в работе, и чем больше сделано, тем больше нужно сделать еще.

Представление о будущем АТ имеет довольно смутное, и то, как правило, только о своем. Никому, даже самому заклятому врагу, не пожелает жить в этом будущем. Поэтому чтобы аудиал-трейдик не страдал — даже не от усталости, а от беспросветного пессимизма, необходимо, чтобы рядом постоянно находился партнер, хорошо представляющий развитие и перспективы событий и способный внушить уверенность в завтрашнем дне.

Во всем, что касается планирования работы, распределения времени, подготовки к будущему, аудиал-трейдик желает подчиниться другим и совершенно не способен кем-то руководить. Было бы слишком грустно, если бы он постарался сделать все добросовестно и сломался. Но с чужой помощью делать все это легко. И если работа спорится (АТ не нравится работа, которую нельзя сделать за один раз), и он все успевает, это сильно радует.

\* \* \* \*

Настроение аудиал-трейдика соответствует настроению окружающих. «Среди веселых он весел, среди злых — зол», — писала А. Аугустинавичюте. Неопределенные, непонятные, неадекватные реальности эмоции ему не нравятся, демобилизуют его, делают вялым. Потребность подчинять свои эмоции чужим приводит к тому, что он не любит уныния, мрачности; люди, которых нужно постоянно



утешать, его раздражают. «Угрюмый человек — почти враг.» (А. Аугустинавичюте).

Свои переживания АТ не склонен кому-либо показывать, считая это признаком слабости. В особенности их нельзя показывать посторонним, поэтому в новой компании аудиал-трейдик может показаться холодным и в этом упорным. Редко проявляет инициативу. Нужно, чтобы общество само обратило на него внимание. Свое истинное настроение обычно демонстрирует только близким. Чем лучше отношение, тем откровеннее эмоции. С врагом скорее будет подчеркнуто вежливым, чем разгневанным. Аудиал-трейдик — не только великий «украшатель», но и мастер по созданию уюта. Он совершенно не может видеть грязь в квартире, его бесит грязный стол. Не обязательно любит готовить, но если делает это, то стремится превзойти самого себя. Из АТ получаются очень ответственные, но заметно устающие на работе врачи.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: кинето-сциентик, кинето-продактик, кинето-лингвик, тактил-сциентик и визуал-сциентик.

Рекомендуемые сферы деятельности: гуманитарно-социальная, дизайн, искусство (особенно изобразительное и прикладное), арт-бизнес, медицина, социальное обеспечение, дипломатия.

### **Тактил-сциентик**

*(релатик, спонтаник, абстрактик, объективик)*

(Ю. интровертированный интуитивный мыслительный; А. интуитивно-логический интроверт, Бальзак.)

\*

Весь мир воспринимается тактил-сциентиком через призму понятий времени и динамики. Воображение и предвидение крайне редко его обманывают. Этот тип более других доверяет своей интуиции в общепринятом смысле этого слова. Время он чувствует великолепно и вкладывает в это понятие большой смысл. Внутренним взглядом он охватывает временные интервалы, начинающиеся в глубокой древности и заканчивающиеся в далеком будущем. ТС, пожалуй, самый дальновидный стратег из всех. Только знания, интеллект и влияние слабых функций ограничивают его предвидение и вносят искажения в предсказания.

Из самоописания одного ТС: «Цель тактил-сциентика — влиять на динамику окружающего мира, избавляя ее от недостатков, выявленных при изучении исторического развития. При этом ему от природы свойственно воспринимать мир целостно, системно, в развитии. Воздействие на динамику осуществляется через управление и изменение информационных потоков... Но всякий раз, когда нужно сделать что-то конкретное, тактил-сциентик встречается с определенными трудностями, особенно если это конкретное касается его личных отношений».

Человек такого типа по натуре философ и теоретик. Привычка мыслить высокими абстракциями приводит иногда к тому, что о самых простых и обыденных вещах он не умеет высказаться, не используя отвлеченных понятий. В приведенной выше цитате, например, молодой человек не может рассказать о себе иначе как в третьем лице.

Обращение ТС со временем профессионально; если он не захочет, то ни за что не опоздает. Неумелое обращение других со временем его удивляет, особенно если он редко сталкивался с этим. Удивляют его и суетливость, отсутствие воображения и навыков предвидения. Правительство, как известно, ругают все, но все за разное. Тактил-сциентик — за отсутствие продуманного плана и элементарного умения видеть последствия принимаемых решений.

Если вы не хотите поссориться с тактил-сциентиком, не заставляйте его терять время, делать неинтересные для него вещи и растрчивать свои возможности. ТС, пожалуй, наименее обидчив в мелочах, но если уж он обижен, то это надолго.

Воображение ТС работает с динамическими моделями. Люди, вещи в его мыслях живут, двигаются, работают, поэтому он сравнительно легко предсказывает их поведение. Отсюда и нередкая любовь тактил-сциентика к моделям и играм. Большинство ТС любит и умеет играть. Чем замысловатей игра, чем лучше модель отражает какие-то стороны жизни, тем она интереснее. Тактил-сциентик — поэт игры, мастер игры и ее великий критик, и, как вы сами понимаете, возраст здесь не играет основной роли. Он играет всю жизнь и играет в жизнь; делает это с большим вкусом и

интересом. Без интереса он вообще ничего не делает, и это причина непрактичности представителей этого типа.

Время тактил-сциентика наполнено в первую очередь не эмоциями и переживаниями, а работой, деятельностью, объективными событиями и процессами. Соответственно, время — это время для работы, и сама работа рассматривается с точки зрения ее длительности, перспективности и т. п. ТС способен на долгий труд, результат которого будет виден окружающим, может быть, только через годы. Тактил-сциентик работает с удовольствием и бывает рад, когда его работу оценивают высоко и берут на вооружение придуманную им методику. Но когда критикуют за ошибки и нерациональность действий, ему становится заметно неприятно. Такая критика все же переносима и служит дополнительным стимулом для усовершенствования навыков. С другой стороны, из-за релативности тактил-сциентик не признает лишней работы, и ругать его за лень — только ее поощрять. ТС нравится давать советы по методике выполнения работы больше, чем собственно работать, и не столько из-за лени, сколько из-за стремления видеть происходящее со стороны и иметь время на обдумывание деталей происходящего. Он любит хорошо подумать перед тем, как работать, и, особенно, вместо того, чтобы работать.

Все, что тактил-сциентик делает, он старается делать творчески; он часто бывает автором новых методик, даже в тех областях, где, казалось бы, все давным-давно известно, будь это хоть чистка картошки. Придумать способ, позволяющий работать качественней и лучше, очень приятно. При более высоком развитии способностей ТС придумывает более сложные методики: как писать книги, делать политику... Любит смотреть на применение придуманных им способов другими. Хоть он «все всегда знает заранее», сбывшийся прогноз приносит удовлетворение.

За ошибки, допущенные другими людьми в работе, тактил-сциентик редко ругает, но подобное происшествие вызывает у него желание немедленно посоветовать, как наилучшим образом исправить ошибку.

\* \*

Вопросы собственного самочувствия, ощущений, уютности и комфортности быта разрешаются им гораздо хуже. ТС обычно не гедонист. Его эстетические запросы редко превышают уровень разумной достаточности. Он не прочь вкусно покушать, но если есть нечего, может подолгу обходиться самой примитивной и скудной пищей. Любит мягкую постель, но может выспаться на вокзале. Мало кто другой так ценит свое здоровье, но при выполнении срочной работы он о нем забывает. Можно сказать, что во всем, относящемся к удовлетворению насущных потребностей своего организма, ТС довольно неприхотлив и устойчив.

Без разнообразия ощущений мозг тактил-сциентика спит, не имея потребности в мыслительной работе. При этом поддержание своего здоровья в норме вызывает у него определенные затруднения. Он податлив на мнение окружающих во всем, что касается вопросов эстетики, быта, здоровья, и по причине важности этих проблем стремится получить максимально объективную информацию о них. В зависимости от обстоятельств и жизненного опыта, интерес к подобного рода информации может проявляться по-разному: от детского интереса к новым блюдам до увлеченного чтения медицинской энциклопедии и изучения систем голодания. Подмечено, что, даже увлекшись голоданием и диетами, тактил-сциентик никогда не изводит себя и не доводит до истощения.

Упрашивать и уговаривать тактил-сциентик умеет плохо, поэтому старается убеждать и доказывать. Если аудитория не понимает его логики или, хуже того, не хочет ее воспринимать, совершенно теряет, и ему остается только уйти, проклиная тот миг, когда он вздумал спорить с этими невеждами.

Чем дольше у ТС складывались отношения с партнером, тем он увереннее в его эмоциональных реакциях и тем лучше знает, чего от него ждать. При внешнем своем демократизме общение с новыми людьми начинает с трудом, скованно, напряженно. Не любит эмоциональной зависимости от других, потому что ему иногда трудно справиться со своим настроением. Испортившееся, оно ухудшается дальше и легко переходит в долгую депрессию и недовольство собой. Чем ближе человек, тем сильнее он влияет на эмоции тактил-сциентика и тем больше опасность возникновения подобных состояний. Поэтому ТС так осторожен в своих отношениях с людьми и на эмоциональную близость с другими людьми идет с трудом, медленно и с ожиданием нехорошего. Иногда эта близость не образуется даже в браке. Из-за внешней невозмутимости представителей этого типа может показаться, что подобная

близость ему вовсе не нужна. Неправда, очень нужна! Невозмутимость — лишь маска. Перестраховка, вызванная нежеланием показывать настоящее настроение. Он вообще большой перестраховщик: стремится всегда и во всем иметь резервы.

Тактиль-сциентик стесняется шуметь в транспорте, не всегда решится громко позвать замеченного вдали знакомого, ему страшно петь на аудиторию собственные песни или читать свои стихи. Другое дело, если это стихи или песни известных авторов. В этом случае получается изображение не своих, а чужих эмоций, а это интересно и далеко не так опасно.

\* \* \*

ТС редко бывает практичным в обращении с вещами и еще реже обладает тем, что называется вкусом. При этом в красоте вещей он нуждается, но редко может толково объяснить, чем именно они хороши. Он из тех, кто не умеет определить цену и довольно спокойно переплачивает, особенно за нужное и вкусное. Стать практичным самостоятельно тактиль-сциентик не умеет, но он в этом благодарный ученик, в особенности если ему нравится учитель. Поэтому, хотя среди представителей этого типа встречаются и художники, и портные, и товароведы, лучше все-таки оставить подобную работу конкретикам. Счастье ТС, где бы он ни работал, — развить вкус и узнать цену вещам, потому что при всей склонности к интеллектуальному творчеству неразвитость названных качеств все его размышления делает слишком отвлеченными и мало понятными окружающим.

Тактиль-сциентика (и другим абстрактикам) нужно быть ровно настолько практичным, чтобы знать, кто будет реализовывать его идеи и зарабатывать столько, чтобы обеспечивать себя и свою семью. Грешно требовать от него, чтобы он был великим финансистом. Деньги выполняют для него роль подчиненную по отношению к идеям. Если же воспитание и обстоятельства вынуждают к обратному, развиваются всяческие патологии оценки собственной внешности, силы, комплексы скарденности (вроде гобсекковского) или наоборот, безоглядного растранижирования.

Метод борьбы с подобными неприятностями предлагался сотни раз и во многих вариантах великими психологами, философами, писателями и просто разумными людьми — «познай самого себя». Видимо, предполагалось, что в процессе познания характер будет исправляться. Но познать себя невозможно, не изучая мира, своих отношений с ним и своего места в нем. Можно подойти к этому по-разному, но соционика — наиболее быстрый и действенный путь.

Разговоры о слабых функциях будут выглядеть абстрактными ровно до той минуты, пока вы действительно не прочувствуете и не осознаете, что это и к вам относится и что львиная доля ваших проблем именно с ними связана. С рациональной психотерапией, суть которой сводится к объяснению человеку причин его проблем, мало что сравнится по мощи воздействия. Потому что по своей природе она представляет собой модификацию того же извечного принципа: «Познай самого себя».

Соционика разработала приемы психической саморегуляции, связанные не только с осознанием своей принадлежности к типу личности и пониманием свойственных для него проблем. Она предполагает определенную динамику процесса саморегуляции. Во-первых, определение своего типа, во-вторых, изучение проявления типовых различий между людьми (Информацию об этом можно найти в первых трех главах.). Затем постепенное развитие своих сильных и слабых сторон. Именно в этом порядке — сильных и слабых, потому что сильные развивать естественней и легче, и, кроме того, они гораздо нужней окружающим, ибо только по ним производится общественно-полезный продукт. Благодарное общество, может быть, позаботится о том, чтобы мы не умерли от наших слабостей.

Но заботиться оно, скорее всего, будет своеобразно — выдавая полуфабрикаты, с которыми еще что-нибудь нужно делать. К примеру, какому-нибудь тактиль-сциентика, чей интеллект общество ценит и использует, оно платит деньги. Это можно трактовать как заботу о его слабой конкретике, но если обращаться с финансами ТС не умеет вовсе, то эта забота обратится в шик. Потому-то и приходится думать о развитии своих слабых функций.

Оба процесса, в идеале, должны идти параллельно. Взаимные их скорости следует балансировать, добываясь внутренней гармонии. И не надо надеяться, что слабые функции в своем развитии догонят и перегонят сильные. Любой тип — это огромное благо, и именно как к благу к нему стоит относиться, хоть он и противоречив по своей природе.

Здесь уместно вспомнить замечательную молитву на каждый день, придуманную американским теологом Найбуром: «Господи, даруй мне спокойствие, чтобы принять то, что я не могу изменить; мужество, чтобы бороться с тем, что я могу изменить; мудрость, чтобы различать эти два случая».

Личные чувства воспринимаются ТС как мир Зазеркалья: то страшно, то здорово; совершенно непонятно, чего ждать от них в следующую минуту и что делать. Решения могут быть различны, но обыкновенно они приводят к уже отмеченной осторожности в личных отношениях. Вообще, симпатиями и антипатиями ему управлять трудно, особенно в молодости. В вопросах этики стремится к совершенству, поэтому ему трудно понять, от чего же возникают срывы. Стремление к идеалу и тоска по любви, временами находящие на людей объективного типа — не что иное как реакция на слишком уж далекое от идеала собственное состояние. Опыт показывает, что как только все в этой области приходит более или менее в норму, объективик успокаивается и начинает заниматься делом, уже не мечтая о таинствах чувств и отношений.

Для нормального состояния тактил-сциентика характерны несколько формальная вежливость и приветливость. В депрессии же он может прийти до демонстративной неэтичности, показав, что его переживания на пределе, и более за себя он не отвечает. Если ТС начал грубить, ругать его за это так же жестоко, как бросать в таком состоянии. Не нужно нотаций, лучше попытаться его успокоить. [Вообще, когда имвисин начинает бунтовать, к человеку стоит относиться как к больному ребенку.] Нормально воспринимать слова он сможет, только если вы сумеете предварительно оказать действенную помощь. Если не сумеете, вас просто не станут слушать.

\* \* \* \*

Хотя тактил-сциентик не слишком требователен к культуре, воспитанию и способностям тех людей, с которыми сталкивается, его притягивают одаренные личности. Они создают у него определенные ориентиры в этой области, которые сам он создать не в состоянии. Когда окружение создает у ТС желание развивать свои способности, повышать культуру и образованность, это равноценно заботе о нем.

Потерянных возможностей тактил-сциентика очень жаль, и, более того, именно ими он склонен измерять свои ошибки. Но в заботе о перспективах других он о своих, тем не менее, постоянно забывает. Забота о развитии других часто требует от тактил-сциентика больших затрат, на которые он обречен идти. Если это школьный учитель или просто ученик, объясняющий материал другу, он способен подолгу, раз за разом повторять объяснение, пока станет ясна суть того, что он говорит. При этом ТС часто переживает больше, чем человек, который его слушает. Очень устает, но прекратить, пока партнер от него этого не потребует, не в состоянии. Вообще, полученная программа, которую, если хотите, можно назвать воспитанием, делает необходимым для тактил-сциентика передавать другим свое образование. Это выглядит, в частности, как невозможность опуститься ниже определенного уровня. Демонстрировать собственные возможности приятно, особенно если этого ждут другие. Если же не ждут, он может со спокойной совестью не делать в этой области ничего лишнего.

Размышление, поиск причинно-следственных связей, анализ — естественное состояние тактил-сциентика. Рассуждения сами собой возникают при столкновении с потенциальными возможностями окружающих объектов. Причем процесс этот мало контролируем, хотя бы рассуждения и были великолепны.

ТС имеет свойство думать вслух, и если его мысли с интересом выслушиваются окружающими, показывает иногда чудеса в области абстрактных рассуждений.

Ситуационное мышление у людей этого типа запаздывает. Оказавшись в сложной ситуации, ТС, как правило, действует верно, но тревожно. Чтобы избежать подобной нервотрепки, он обычно заранее продумывает, как наилучшим образом выпутаться из возможных неприятностей, и имеет по десятку рецептов на все случаи жизни.

То, что относится к иерархии и правовым законам, воспринимается тактил-сциентиком довольно спокойно. Из-за релятивности он стремится их лишней раз не нарушать, но и почтения к ним не испытывает, особенно если эти законы, с его точки зрения, бессмысленны. Тем не менее, ТС стремится их знать, чтобы при случае иметь возможность с ними бороться или обойти их.

ТС старается ко всем без исключения людям относиться уважительно. Иногда окружающие совсем не способствуют этому, но он старается до последнего. Воистину, это самый миролюбивый тип. Оказавшись руководителем, старается приходить к компромиссам (только не в принципиальных вопросах). Уважение к людям для тактил-сциентика — следствие их внутренних качеств и способностей, талантливым людям он склонен помогать. Занимаясь политикой, желал бы видеть себя в

роли советника по вопросам стратегии, но ни в коем случае не вождя.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: визуал-трейдик, визуал-продактик, визуал-лингвик, аудиал-трейдик и кинето-трейдик.

Рекомендуемые сферы деятельности: естественные, исторические и философские науки, инженерия, планирование и т. п.

### **Тактил-лингвик**

*(релатик, спонтаник, абстрактик, субъективик)*

(Ю. интровертированный интуитивный эмоциональный; А. интуитивно-этический интроверт, Есенин.)

\*

Для тактил-лингвика важны не столько внешние проявления эмоций, сколько их глубокие причины, кроющиеся в характере человека, истории его духовной жизни, этической ситуации. Можно сказать, что его интересует целостная картина эмоциональной жизни людей и ее будущее развитие.

В проявлении своих эмоций ТЛ несколько «аристократичен». Он улыбается тогда, когда считает нужным, когда к этому обязывают ситуация и принятая им для себя система этики. В проявлении своего настроения, силе и глубине воздействия на других людей тактил-лингвик стремится к совершенству и умеет стать любимцем публики, не отказывающим окружающим в эмоциональной помощи и поддержке. Критику за неуместность эмоций заслуживает редко, но если такое случилось, ему становится очень неприятно.

Гораздо более спокойно воспринимаются им замечания по поводу времяпровождения. Создательница соционики как-то заметила, что человек такого типа обращается со временем «как с большим и сладким пирогом». Сравнение хорошее. ТЛ действительно обращается со временем свободно, с легкостью и удовольствием делая его интересным и приятным. Представители этого типа обычно даже не предполагают, что времени может не хватать.

В отличие от тактил-сциентика, тактил-лингвик информирован не столько о логике происходящего, сколько о его эмоциональной обусловленности. Взгляд такого человека устремлен в будущее, и он великолепно предчувствует те изменения, которые произойдут в морали и настроениях общества и отдельных людей. Особенно хорошо и верно он предчувствует положительные изменения. Если тактил-сциентик в своем кругу выступает в роли «мрачного прорицателя», озабоченного тем, как предотвратить грозящие неприятности, при этом будучи не совсем уверенным в том, что это возможно, то ТЛ — это «пророк оптимистичный», видящий будущее светлым и показывающий, как к этому светлому стремиться. Деятельность обоих типов одинаково необходима для общества: ведь умение избегать опасности не менее полезно, чем умение достигать хорошего.

Тактил-лингвик знает, для чего и когда пришло время. Но тактил-сциентик предпочитает убеждать, а тактил-лингвик — уговаривать. Социальная роль тактил-сциентика — в регулировании объективной истории человечества, а тактил-лингвика — субъективной. Как пример можно привести поэтов Максимилиана Волошина (ТС) и барда Александра Дольского (ТЛ).

\* \*

Читать как беллетристику книги по медицине и кулинарии могут только два типа: тактил-лингвик и тактил-сциентик. Женщины — тактил-лингвики способны изучать журналы мод с огромным вниманием, как детективный роман, но при этом совершенно ничего не примеряя на себя — «платонически».

Чтобы решать вопросы ощущений, самочувствия, быта, здоровья, ТЛ необходима возможность обсуждать их с другими, читать литературу соответствующего содержания, а время от времени пользоваться и прямой поддержкой. По этим вопросам тактил-лингвик не будет спорить с другими: ему трудно быть уверенным, но сама возможность порассуждать на эту тему весьма важна. Достижения в этих областях довольно хрупкие, и поэтому он не любит тех, кто портит окружающий быт и комфорт: ему очень трудно их восстанавливать.

Чем богаче жизнь этого типа ощущениями, тем выше двигательная активность. Но в проявлении своей активности он очень осторожен. ТЛ может мечтать о том, как он будет много работать и много знать, но за практическую реализацию своих мечтаний берется крайне редко. Критику за ошибки в работе, за нерациональность и неэстетичность движений воспринимает болезненно, и это часто приводит его к бездеятельности. Впрочем, критика за ничегонеделание тоже малоприятна. Но выделиться неожиданной деловой активностью тактиль-лингвисту совершенно невозможно. Только если окружающие ждут - не дождутся, когда он возьмется за работу, и заранее известно, что ему за это только спасибо скажут, ТЛ постарается действовать максимально эффективно. Кстати, поэтому ему неприятно оказываться в ситуации, когда люди ожидают от него разной работы в одно и то же время.

\* \* \*

Для тактиль-лингвиста характерно стремление оградить свои вещи от других людей. Обязательно должны быть свои ложка, чашка, полотенце и т. п. Есть стремление и к физической неприкосновенности, независимости. Поэтому он, например, очень не любит, когда к нему прикасаются посторонние. То же проявляется и в желании выдержать некоторую дистанцию между собой и другими людьми. ТЛ стремится быть все время хорошо и прилично одетым, даже если это студент, едущий «на картошку». Впрочем, это стремление далеко не всегда реализуется. К тому же причесанный и в отглаженном с утра костюме тактиль-лингвист может к полудню оказаться растрепанным и помятым и сам этого не заметит. Точно так же плохо он видит внешнее состояние других.

ТЛ важно осознавать, что его внешние данные интересны окружающим, то есть не обойдены вниманием его красота, одежда, сила и энергия. Если ситуация в этом смысле далека от желаемой, тактиль-лингвист может стать неряшливым, расхлябанным, апатичным или наоборот — излишне напряженным. Самостоятельно (без помощи со стороны других людей) слишком тяжело поддерживать на высоком уровне свои внешние качества. Поскольку в каком-то количестве эта помощь, корректировка присутствует почти постоянно, тактиль-лингвист обычно умеет себя обеспечить в смысле формы и качества имеющихся у него вещей или, по крайней мере, легко учится этому.

Разбираться в том, какие объективные отношения существуют в окружающем мире, тактиль-лингвисту, как правило, совсем не хочется, а если приходится, то делает он это с большим трудом. А. Аугустинавичюте приводит типичное для этого типа высказывание: «Если хотя бы раз кто-нибудь расположил в моей квартире все по местам, тогда бы я уже знал, где чему место».

Еще меньше, чем разбираться в объективных отношениях, тактиль-лингвист любит их регулировать. Ему больше нравится, когда кто-то делает это за него. Автор соционики писала по этому поводу: «Правила, законы и инструкции, которых в своей практике отношений с объектами и субъектами придерживается этот человек, напоминают берега речки, в которых она смиренно течет».

ТЛ очень нуждается в уважении других людей, стремится к нему и добивается его. Происходит это иногда несознательно, но в кругу людей, среди которых он не пользуется должным авторитетом, он чувствует себя плохо.

\* \* \* \*

То хорошее, что есть в его характере, культуре и воспитании, ТЛ совершенно не стремится ни скрывать, ни навязчиво демонстрировать. Проявление этих качеств согласуется с требованиями общества, принятыми в нем стандартами, но в русле этих требований тактиль-лингвист, как правило, достигает максимального результата. Воспитание и способности других людей его обычно мало интересуют и не являются критериями оценки. Его, пожалуй, чаще «тянет» к необычным людям. Вероятно, это объясняется даже не столько неординарностью их характера, сколько стремлением продемонстрировать свое умение налаживать личные отношения. Общаться и быть приятным этот тип действительно умеет, и не без оснований считает, что может при желании поддерживать на должном уровне отношения с любым человеком. Этим своим замечательным умением постоянно пользуется и гордится им.

Наблюдать конфликт между людьми (особенно между близкими) тактиль-лингвисту неприятно. Если предотвратить подобную ситуацию не удалось, ТЛ начинает себя чувствовать слабым и беспомощным. Поэтому старается гасить ссору в зародыше и поддерживать вокруг себя этику

отношений на максимально возможном уровне, что ему обыкновенно и удается.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: визуал-продактик, визуал-трейдик, визуал-сциентик, аудиал-продактик и кинето-продактик.

Рекомендуемые сферы деятельности: гуманитарно-теоретическая, культурно-просветительская, литература и гуманитарное образование, театр.

### **Тактил-продактик**

*(релатик, спонтаник, конкретик, объективик)*

(Ю. интровертированный осязающий мыслительный; А. сенсорно-логический интроверт, Габен.)

\*

Ни в чем нежизнеспособном, нездоровом, слабом тактил-продактик участвовать не будет: это противно его природе. Конкретные проявления зависят от многих условий: этической культуры, области интересов, профессии, а также от индивидуальных способностей носителя типа. Основной способ реализации жизненного принципа ТП — это работа, создание новых методов труда. Рассмотрим некоторые возможные в нашем социуме сферы деятельности тактил-продактика, чтобы проследить проявление важных черт его характера.

Здоровье и быт. Ни один нормальный представитель типа этими сторонами жизни никогда не пренебрегал. Будь то мужчина или женщина, подросток или старик, он почти в любых условиях сумеет приемлемо себя чувствовать. Если он глава семьи, можно быть уверенным, что его домашние сыты, обуты, одеты и ухожены. При этом они еще и умеют работать по дому, потому что работать за других, даже близких, тактил-продактик не будет, если только к этому нет суровой необходимости.

ТП неумолимо исследует возможности собственного организма. Этот человек, который часто окружающим кажется гурманом и лежебокой, совсем не прочь исследовать свой организм «на разрыв», даже на механический.

Он знает, отчего люди болеют, как болеют и что нужно делать, чтобы хвори не уменьшали работоспособности. Это приводит к тому, что большинство ТП, особенно в молодости, не обращают излишнего внимания на холод, дождь и сквозняки. Они умудряются в любых условиях закалять и тренировать свой организм, делая это очень естественно и часто даже незаметно для окружающих.

Спорт. Почти каждый тактил-продактик любит спорт и знает в нем толк. Он справедливо полагает, что физическая культура крайне необходима каждому, особенно ему самому. ТП не может себе позволить быть слабым и больным и готов добиваться от своих близких, чтобы они учились разбираться в своем самочувствии, следили за ним и поддерживали хорошую физическую форму. В спорте, как и в любом деле, тактил-продактик стремится к максимальному использованию возможностей своего организма. Красивое движение — это сильное и рациональное движение. Ни одного лишнего шага, взмаха руки или поворота головы. В обращении со своим телом некоторые тактил-продактики достигают уровня высокого искусства. ТП часто выступает в роли создателя наиболее эффективных методов тренировки.

Искусство. Даже в столь далеких друг от друга областях как политика и изобразительное искусство тип проявляется похоже: неумолимая настойчивость, близкая к абсолютной устойчивость, четкое осознание своих и чужих эстетических и материальных потребностей. Так, скажем, в творчестве В. Высоцкого (ТП по типу) эти аспекты трудно разделить.

Производство. Очень большое значение имеет, подчиненный тактил-продактик или начальник. Важно это по причине следующей особенности: ТП — прекрасный специалист, прекрасный методист, но плохой стратег, поэтому на вопрос «что и зачем делать?» ему трудно ответить. Ему больше нравится, если выбор стратегических целей за него производит кто-нибудь другой, оставляя при этом ему полную свободу в выборе средств для достижения цели и, тем самым, возможность продемонстрировать, как он рационально, быстро и красиво умеет работать. Причем важно, чтобы за это тактил-продактика эмоционально хвалили и недвусмысленно демонстрировали хорошее к нему отношение.

На работе ТП четко исполняет возложенные на него обязанности, не делая при этом ничего

лишнего и того, что не будет оплачено. На этом своем месте, если оно хоть сколько-нибудь ему нравится, он будет рационализатором труда, и окружающим будет казаться, что получаемый им результат гораздо больше вложенного труда.

Если ТП — руководитель, то рационализировать он будет уже не только свой труд, но и труд подчиненных. Руководимое им производство будет напоминать его самого: оно будет жизнестойко, аккуратно, конкурентоспособно, а продукция будет максимально качественной и эстетичной. Если фирма, возглавляемая таким человеком, способна прогореть, то только из-за того, что он почти не обращает внимания на стратегические вопросы. Обычно руководитель такого типа прекрасно это осознает и тщательно изучает и проверяет свои и чужие цели.

\* \*

ТП интересуется «внутреннее время» человека, история его духовной жизни. Ему хотелось бы знать, чем живет человек, что он чувствует сейчас и как это связано с его прошлым и будущим настроением. Но уверенности в том, что эти аспекты воспринимаются им правильно, довольно мало. За этими сторонами человеческой жизни тактиль-продактик по большей части лишь пассивно наблюдает и крайне редко активно в них вмешивается.

Он очень внимателен к собственному времяпровождению, потому что стоит ему только чуть ослабить контроль за своим временем, как оно начинает «убегать». Чувство же спешки и нехватка времени делают ТП беспомощным, а стать слабым он себе не может позволить. ТП бережно относится (или, по крайней мере, стремится бережно относиться) к своему времени. Ему интересно, как живут другие люди, как они обращаются со временем и кому из них стоит подражать.

Тактиль-продактик стремится насытить время красивыми эмоциями и глубокими переживаниями. Распоряжаться своим временем он в общем-то умеет, и поэтому спокойно воспринимает чужие советы, как его экономно использовать.

Собственные эмоции ТП обыкновенно не демонстрирует. Подобное поведение может выглядеть как холодность, но часто это лишь следствие того, что он стесняется навязывать свои эмоции другим людям. При этом тактиль-продактик ценит людей, умеющих организовать свое и чужое время интересно и эмоционально приятно. Это вовсе не означает, что ему нравятся только болтливые весельчаки. Он нуждается в глубоких и умных людях, не скрывающих своих чувств по поводу происходящего, в том числе реакций негативных.

Веселый от природы нрав проявляется только тогда, когда ТП находится в теплой и душевной компании близких людей, ценящих и понимающих его. Свои эмоции почти «табу». Чужие настроения — наоборот, интересны и желательны. Поэтому из тактиль-продактиков часто получаются неплохие актеры, певцы, музыканты. Поведение персонажа изображать интересно и неопасно, потому что в этом случае никакой ответственности за чужие переживания нет. Хотя такая работа и изматывает тактиль-продактика. Недаром такие яркие представители этого типа как В. Высоцкий и А. Миронов умерли молодыми.

\* \* \*

ТП очень хочет знать, чего ему ждать от людей в перспективе, но редко может удовлетворить эту свою потребность и притом никогда не может сделать этого полностью самостоятельно. В своих ощущениях по этому поводу разобраться трудно. Обычно его оценки не идут дальше, чем «приятен или неприятен человек».

В своем собственном характере тактиль-продактик разбирается ненамного лучше, чем в характерах других людей. Собственные способности для него всегда немного загадочны; разобраться в них и решить, к чему стремиться, без помощи извне трудно. Это приводит к «лени» — состоянию, когда ТП не знает, к чему и как приложить свои способности. При этом он заинтересован в развитии, наилучшем приложении своих талантов. Если же тактиль-продактику помогли разобраться в ситуации, поставили благородную цель и объяснили, зачем именно это ему самому нужно, он способен творить чудеса при достижении этой цели.

Недостаточное понимание характеров других людей приводит к тому, что тактиль-продактик весьма осторожен в общении. Даже если кто-то ему приятен, он сокращает дистанцию медленно и осторожно, шаг за шагом, словно двигаясь по болотистой местности. Происходит это потому, что



тактиль-продактик слишком переживает за покой и независимость своих чувств и с трудом представляет, как установленные отношения будут развиваться в будущем. При сближении стремится постоянно контролировать желания — и свои, и партнера — и никак не позволяет им развиваться «не так».

Однако ситуация резко меняется, если рядом с тактиль-продактиком постоянно находится кто-то — родитель, друг, супруг — визуаль-лингвист, уверенно разбирающийся в характерах людей и знающий, чего от них можно ожидать. Он корректирует отношения тактиль-продактика и объясняет ему перспективы развития ситуации. Такая нехитрая помощь безмерно облегчает жизнь. В несколько меньшей степени такую помощь могут оказывать еще несколько типов: визуаль-сциентик, визуаль-трейдик, аудиаль-лингвист и кинето-лингвист.

Тактиль-продактик хочет любить и быть любимым, готов для симпатичного ему человека сделать многое. Появляется легкость и изящество в общении, сказывается природная склонность к аристократизму. Самостоятельно, без посторонней помощи трудно развивать эти качества. Поэтому многие ТП упрекают своих родителей в том, что те не дали им должного воспитания и образования.

Область личных чувств — самая таинственная для этого типа область человеческой жизни. Добиться хорошего отношения тактиль-продактика нелегко, а разрушить его совсем просто. Он с огромным трудом прощает другим людям невнимательность к своим чувствам.

\* \* \* \*

ТП — деловой человек, даже если это пятнадцатилетняя девушка. И в одежде для тактиль-продактика понятие «прилично» значит не меньше, чем «красиво». Его (ее) одежда, как правило, чистая и неброская, внешний вид безукоризнен. Так же ТП склонен одевать и своих близких.

Для тактиль-продактика характерно умение тонко рассчитывать выгоду, получать максимальный результат в работе. Потом представители этого типа бывают редко не экономны и часто гордятся своим умением экономить. В денежных тратах обычно не склонны к авантюрам. Покупки продуманы, траты запланированы. Особенно сильно умение не тратить лишнего проявляется в сложной финансовой ситуации. Почти то же самое можно сказать про энергичность, активность, инициативность тактиль-продактика. Они сильно зависят от «социального заказа», наличия людей, которые ценят его таланты, любят его и надеются на него.

Обыкновенно ТП не стремится ни к власти, ни к чрезмерной роскоши. Если не умирает с голоду, не будет ни воровать, ни отнимать чужого. При этом совершенно не склонен поступаться тем, что принадлежит ему по праву. Материальные интересы близких и свои личные он защищает безжалостно и хладнокровно.

Умение пользоваться правилами и правами предполагает хорошее их знание. Действительно, обычно ТП хорошо помнит логические правила и рассуждения, с которыми сталкивался. Глупость и нелогичность других его или удивляет, или смешит. Если ошибка сколько-нибудь серьезна, тактиль-продактик не может с этим смириться и склонен ее тут же исправить. Другими это может восприниматься как занудливость, излишняя педантичность или наоборот, как практичная забота — это зависит от типа личности партнера.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: визуаль-лингвист, визуаль-сциентик, визуаль-трейдик, аудиаль-лингвист и кинето-лингвист.

Рекомендуемые сферы деятельности: материальное производство; правоохранительные органы; работа, требующая точной моторики; медицина, спорт, дизайн, кулинария, трудовое обучение.

### **Тактиль-трейдик**

*(релатик, спонтаник, конкретик, субъективик)*

(Ю. интровертированный ощущающий эмоциональный; А. сенсорно-этический интроверт, Дюма.)

\*

Ощущения тактиль-трейдика богаты, он эстет во всем и в любом возрасте. Не станет есть

плохого и если, умирая от голода, окажется на столичном вокзале, все равно сумеет найти что-нибудь более-менее съедобное. Не будет есть, если не хочет, даже если он в гостях, и его упрашивают хозяева. Он не принимает этики, которая насилует человеческие ощущения. ТТ всюду умеет создавать себе комфортные условия, потому что знает все или почти все, что касается собственного самочувствия. Но, естественно, условия, в которых он будет комфортно себя чувствовать, различны в зависимости от того, юноша это или пожилая женщина.

Разбирается не только в своих ощущениях, способен понимать и чужие. По походке, мимике, изменившейся скорости движений, особенностям дыхания и т. п. факторам ТТ часто безошибочно узнает, как чувствует себя другой. Люди, которые принадлежат к этому типу личности, часто удивляют окружающих, когда, мельком взглянув на человека, определяют, что тому плохо настолько, что нужна помощь. В подобных случаях они обычно оказываются правы. Я нередко спрашивал их, откуда они это узнают. Это же видно, отвечали они, удивляясь, что того же не видят другие. ТТ вообще часто удивляет, что другие люди не обладают имеющимися у него способностями. [Информация по аналитической функции блока мюрмент обычно настолько быстро воспринимается и обрабатывается, что гораздо дольше об этом рассказывать, чем делать.]

Вот еще одна характерная особенность тактил-трейдика. Кто и как себя чувствует, он видит великолепно, видит самочувствие другого подчас лучше, чем сам этот другой, но вмешиваться, давать советы или помогать будет только в критических случаях, когда кроме него помочь некому. Например, когда знакомая неправильно кормит ребенка, когда кому-то действительно настолько плохо, что помочь себе сам он не может, или же когда человек явно чего-то простого и важного относительно своего здоровья не понимает. [Объясняется эта позиция эксперта-наблюдателя особенностями мюрментанной функции. Кроме того, как и все релатики, ТТ не любит проявлять инициативу.] В собственных же ощущениях тактил-трейдик разбирается настолько хорошо, что не видит смысла на них кому-то жаловаться.

Вообще, для него характерна установка вроде «излечи себя сам, а лучше живи так, чтобы вовсе не болеть и иметь хорошее настроение». Чужие ощущения, по мнению тактил-трейдика, свято суверенны; по этому поводу можно разговаривать и шутить, но человек должен сам определять все свои действия по этому поводу. Поэтому активно вмешивается в здоровье, питание и эстетику быта других только в том случае, когда речь идет о его близких и особенно детях, а также если это ему положено по роду работы. Из людей этого типа получаются великолепные врачи (И не только из-за развитой конкретики, но и из-за субъективки, умения управлять своими и чужими эмоциями.). Такой врач все, что касается здоровья пациента, превосходно знает и дает тому советы, приятные, а часто и веселые по форме, но категоричные по содержанию.

В жизни людей такого типа легко узнать по тому, как организован их быт, и в первую очередь — питание. Хозяйка — тактил-трейдик посчитает себя совсем никудышной, если не сможет в любой момент извлечь из кладовой провизии, способной утолить голод взвода солдат, только что прибывших с изнурительных учений. ТТ понимают толк в хорошем застолье и часто из них получают неплохие тамады. Предусмотрительность свойственна им, и когда они думают о своем гардеробе. Но изысканность и цена вещей их волнуют во вторую очередь. Главное, чтобы в них было приятно и удобно.

Настроение и эмоции тактил-трейдика довольно устойчивы (Правда, в большей или меньшей степени это характерно для всех конкретиков.). Причем то настроение, которое на поверхности, может весьма отдаленно напоминать то, которое есть на самом деле. Свое дурное самочувствие ТТ никому не навязывает и чаще всего маскирует добродушной улыбкой, потому что никого, кроме себя, не склонен винить в связанных с ним неудобствах. С настроением же все обстоит несколько иначе. Его эмоции, сильные и тонкие одновременно, в высшей степени соответствуют происходящему и могут служить ориентиром для окружающих. Поэтому в компании, в которой тактил-трейдик чувствует себя сколько-нибудь своим, он чаще всего не скрывает никаких своих переживаний. Не скрывает, если не хочет кого-то ввести в заблуждение. Но если нужно изобразить какое-то настроение, второго такого актера вы не найдете.

\* \*

ТТ заметно интересуют перспективы происходящих вокруг него событий, и он с радостью агитирует других за всякое перспективное начинание. Но уверенности в том, что дальнейшее развитие

событий тактиль-трейдики представляет правильно, у него самого нет никакой. Чем он старше, опытней и образованней, тем вернее его предсказания, но уверенность в них растет очень медленно. На подготовку к собственному будущему зачастую не хватает времени: его ему всегда немного не хватает. Для тактиль-трейдики характерно приходить не совсем вовремя — или чуть раньше, или чуть позже. Опаздывать немного совестно, но ведь можно оправдаться нехваткой времени. А если времени не хватает, то только потому, что оно постоянно заполнено какими-то делами. Лейтмотив этих дел — сделать так, чтобы жить в будущем было не менее приятно и комфортно, чем сейчас. Иными словами, этому типу свойственно стратегическое экономическое планирование. Не важно, если в силу социальных обстоятельств оно рассчитано только на себя и свою семью. Критиковать тактиль-трейдику за нерациональное использование времени и давать рекомендации по его экономии вполне можно и нужно. Если эта критика конструктивна и не содержит элемента издевки, она будет принята к использованию.

ТТ постоянно сомневается по поводу того, насколько перспективно то, что он делает. Собственные знания, образование и трудовые навыки — тема несколько болезненная, пусть даже грудь тактиль-трейдики украшена орденами за трудовую доблесть. Обсуждать рациональность его деятельности не стоит; будьте уверены, он сам все свои ошибки замечает и переживает за них, критиковать — значит лишь усиливать эти переживания, а это, в свою очередь, не на пользу работе, и за критику на вас по меньшей мере обидятся. Если хотите помочь или исправить действия ТТ, покажите ему, как надо делать, не обсуждая того, что делает он.

Если так поступить невозможно, скажите, что делая так-то и так-то, он сэкономит уйму времени. Наиболее сложной для тактиль-трейдики является количественная оценка его труда. Как долго он должен работать? Как эта работа должна быть распланирована? — все это он понимает довольно смутно. Но каким образом следует расходовать свои силы и какого качества должен быть результат, знает гораздо более ясно. Тактиль-трейдики не делает лишнего, но часто тратит гораздо больше времени, чем того заслуживает работа. Экономия его времени — вот помощь, необходимая ТТ от внешнего мира.

\* \* \*

Какое-то мнение о своих способностях, характере и ситуации, в которой он оказался, тактиль-трейдики, конечно, имеет, но меняет его чересчур легко, было бы кому убедить. В том, что способности не развиты и соответствующее воспитание не получено, ТТ будет обвинять не себя, а школу, родителей и общественный строй (Последнему, правда, по причине свойственной этому типу осторожности даже в последнее время достается реже.).

Одна черта ТТ удивляет многих сталкивающихся с ним людей — любовь к тому, чтобы ему рассказывали о его характере и способностях. По их поводу тактиль-трейдики способен вынести жесткую критику, лишь бы в ней содержался позитивный элемент.

Вообще, для таких людей свойственно на образование — и собственное, и близких — денег не жалеть. Свои способности к наукам не склонны ни преуменьшать, ни преувеличивать — это то, что они хотят знать совершенно точно. Притом благодарны людям, которые тратят время на помощь их развитию.

Критику своей логики тактиль-трейдики не переносит и сильно обижаются на нее: его можно не понимать, но нельзя не уважать и критиковать за ошибки в рассуждениях. Единственный вариант, который его устроит, это моментально следующее за легкой критикой повторение и исправление рассуждений. Так частенько поступает визуал-сциентик, которому доставляет удовольствие подробно размышлять вслух. Вообще, всегда, когда дело касается точного исполнения каких-то правил (математика, оформление бумаг, всевозможные измерения), ТТ, впервые с этим столкнувшись, может совершенно потеряться. Зато когда его уже научили этому настолько, что он может продемонстрировать определенный класс, крайне доволен. При этом нелогичность других, если он таковую замечает, вызывает у тактиль-трейдики моментальное желание помочь (а заодно и похвастаться своими познаниями). Именно этим объясняется его потребность поправлять рассуждения других. Если эта его помощь отвергается, не понимает этого и расстраивается. Ничто так не обижает ТТ, как прилюдно проявленное неуважение. Если вы хотите жить с ним в мире, настоятельно не рекомендую поступать таким образом.

\* \* \* \*

Что касается внешности тактил-трейдика, то она постоянно находится в некотором пренебрежении. Даже девушки этого типа, часто обладающие великолепным вкусом, нуждаются в потребности окружающих видеть себя красивыми, чтобы поддерживать свой внешний вид на уровне. Удобство тактил-трейдика ценят куда выше, чем респектабельность и блеск.

Но совсем другое дело, когда ТТ заботится о внешности и материальном благополучии других людей. Когда он становится завхозом, предприятие начинает потихоньку богатеть, а интерьер его — хорошеть. Он умеет экономить и стремится использовать средства с максимальным эффектом. Может сэкономить даже на себе, хотя, как и всякий конкретик, сильно обделит себя не сумеет, особо не задумываясь об этом. Способы экономии средств, придуманные или узнанные представителем этого типа на стороне, настойчиво сообщаются коллегам по работе и окружающим вообще. ТТ органически не может перенести наблюдаемого им растраниживания средств и сил. Вследствие этого замечательного качества практически никогда не остается совсем без денег — не столько за счет умения зарабатывать, сколько из-за привычки не тратить попусту.

Можно сказать, что представители этого типа стоят на страже общественного благосостояния и активно за него агитируют других. Они великолепно видят, что экономии мешает, и по мере своих сил стараются с этим бороться. Все вышесказанное имеет одно исключение. Молодые тактил-трейдик часто выглядят транжирами и мотами, поскольку не жалеют денег на свое и своих друзей хорошее настроение. Все меняется, как только они обзаводятся семьей.

В личных отношениях тактил-трейдик свойственно стремление соответствовать наиболее высокому из известных ему стандартов. Свои отношения с другими людьми они стремятся сделать максимально хорошими и удовлетворяющими обе стороны. ТТ — прирожденные дипломаты, и свое умение быть приятными с возрастом совершенствуют. Общаться могут подолгу, хотя большие компании их утомляют. Происходит это потому, что чем больше группа, тем сложнее поддерживать в ней соответствующий уровень взаимоотношений. Кроме того, не всегда удается найти в компании свое место, а тогда возможно думать только о своих чувствах и своем отношении к каждому из знакомых, но не об их отношениях между собой.

Собственное неэтичное поведение вызывает у тактил-трейдика глухое недовольство собой. Если другим безразлично, насколько высокие этические качества он проявляет, если никто не обращает внимания, насколько он хороший, честный и добрый, если никто не возмущается, когда он несколько отстает от высших стандартов в этике, тогда мнение ТТ о своем окружении резко падает, и он действительно может забыть об этике. Но только до изменения ситуации. Когда его личные качества замечают, восхищаются ими и равняются на них, тактил-трейдик способен демонстрировать редкую душевную красоту.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: визуал-сциентик, визуал-лингвик, визуал-продактик, аудиал-сциентик и кинето-сциентик.

Рекомендуемые сферы деятельности: медицина, кулинария, сферы обслуживания и социального обеспечения, преподавание рисования или музыки, изобразительное и прикладное искусство, арт-бизнес; работа, требующая умения общаться (по возможности индивидуально).

## **Часть II. Информационные модели соционики**

### **Введение**

Появление в типологии Юнга информационных моделей подняло ее на совершенно небывалый для гуманитарных наук уровень строгости.

Уже из первых глав ясно, почему в названии книги стоит словосочетание «информационный психоанализ». Чтобы стало обоснованным наличие там же термина «метапсихология», нужно лишь сказать, что под этим понимал сам Фрейд. Метапсихологией он называл науку, которая описывает психические процессы в динамическом, топическом и экономическом (энергетическом) отношениях. Именно энергетику, топику (устройство) и динамику психики мы рассмотрим в этой части книги.

Четвертая глава о качественном анализе информации служит обоснованием всей второй части. Теория, разработанная мною на основе идей А. Аугустинавичюте и теории систем, далеко выходит за рамки психологии и может быть интересна специалистам самых различных специальностей. Типология информации является теоретической базой инфопсихоанализа, поэтому нельзя говорить о настоящем его знании без изучения теории аспектов.

Пятая глава посвящена моделям информообмена типа, созданным А. Аугустинавичюте. Материал не новый, но все же, думаю, он будет интересен даже специалистам, поскольку в этой главе собраны и систематизированы сведения, прежде разрозненные по многочисленным работам создательницы соционики.

Шестая глава содержит теорию и описания взаимодействий сложных типов. Метод описания разработан мною в результате синтеза информоделей типа и некоторых идей транзакционного анализа Эрика Берна. Материал этой главы значительно отличается, а местами даже противоречит работе Аугустинавичюте «Теория интERTипных отношений». Практическое приложение этой главы то же, что и второй — коррекция личных и деловых отношений.

В седьмой главе пойдет речь об информодинамике психики и ее нарушениях.

#### **Глава 4. Теория аспектов или качественный анализ информации**

Вопрос об аспектах — это вопрос теоретического обоснования инфопсихоанализа. Ведь именно в различном восприятии информации одного сорта и лежит различие между типами. Среди социоников нет единства в подходе к аспектам. Я надеюсь, что изложенная в этой главе оригинальная теория аспектов окончательно прояснит положение.

#### **Природа информации. Новое определение аспекта**

Что такое информация? Можно, конечно, сказать, что это любые сведения, факты — на любом языке, изложенные устно, письменно, в виде символов, в машинных кодах. Но это далеко не все, и метод подробного описания нас подводит: терминов много, но суть ускользает. Попробуем подойти к определению с другой стороны — попытаемся определить, что именно делает информацию информацией.

В диалектике есть понятие связи как отношения между двумя объектами (системами), когда изменение одного из них с необходимостью предполагает изменение другого. Под информацией следует понимать то, что реализует связь, конкретизирует ее. Информация — это отражение во второй системе процессов, происходящих в первой. И теперь мы можем с полным обоснованием дать определение аспекта, лаконичное и простое. Аспект — это тип информации.

Само слово «тип» предполагает наличие признаков, которые позволяют отличить его от других, ему подобных. В нашем случае признаки — это весьма общие философские категории: внутреннее — внешнее, статика — динамика, объект — взаимодействие (последнюю пару также называют тело — поле). Категории в паре, как мы видим, находятся в диалектическом противоречии: взаимно исключают, но не существуют друг без друга. Теперь рассмотрим отдельно каждую пару.

*Объект — взаимодействие (тело — поле).*

Эмоции человека, его потенциальные возможности, внешность — это то, что ему присуще как «телу» (объекту), но в то же время у него есть симпатии — антипатии, положение в пространстве, история, энергообмен с окружающей средой (холодно, тепло, ветер дует) — это уже «поле» человека, отношение между ним и окружающим миром.

В названиях аспектов этот признак будет обозначаться приставками «сом-» и «рел-» (от греческого и латинского корней, означающих «тело» и «отношение» соответственно).

*Статика-динамика.*

Представим водный поток. Как можно его изучить? Есть два подхода, отличающихся принципиально. Первый — наблюдать течение «живьем». Анализировать динамику, принципы движения. Второй — сфотографировать. Снимок не даст нам почти никакой информации о развитии процессов в потоке, но можно анализировать его статические параметры: берега, цвет воды — все, что

более-менее неизменно.

В названии аспектов этот признак будет обозначаться окончаниями «-стаз» и «-динамиз» (от «статика» и «динамика»).

*Внутреннее — внешнее.*

Все в мире имеет первое и второе. Нет ничего, что не было бы первым или вторым по отношению к чему-либо. Человеческие внешность и характер, внешние и внутренние причины поступков, государственная граница, разделяющая внутренние и внешние территории, внутренняя и внешняя политика. Вот небольшой пример: в идеале отношения между начальником и подчиненным подчиняются исключительно принципу субординации — внешнему по отношению к ним обоим, не принимающему во внимание их личные чувства. В то же время (опять-таки идеальный случай), в отношениях друзей принцип субординации не имеет решительно никакого значения. Здесь главное — личные симпатии и антипатии — внутренний фактор.

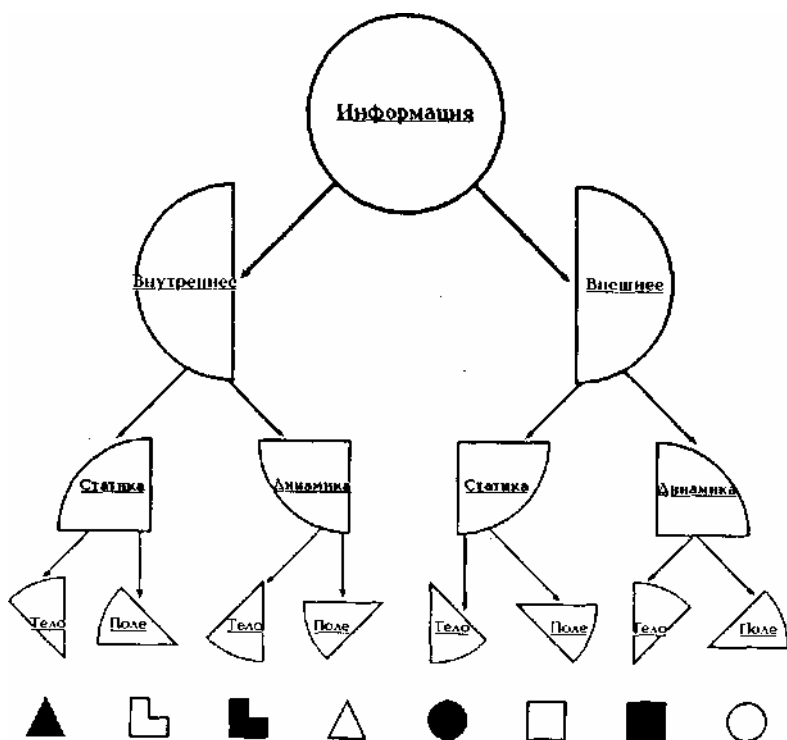
В названии аспектов этот признак будет обозначаться парой «эндо» — «экзо» (внутреннее — внешнее).

Используем также графические обозначения для аспектов, предложенные А. Аугустиновичюте.

▲	сомэндостаз	экстравертная интуиция
●	сомэкзостаз	экстравертная сенсорика
■	сомэкзодинамиз	экстравертная логика
└	сомэндодинамиз	экстравертная этика
△	релэндодинамиз	интровертная интуиция
○	релэкзодинамиз	интровертная сенсорика
□	релэкзостаз	интровертная логика
┌	релэндостаз	интровертная этика

Каждому аспекту соответствует свой способ приема, переработки и выдачи информации, называемый психической функцией. Впервые они были введены К. Г. Юнгом. Психические функции, соответствующие аспектам, будут обозначаться теми же символами. Названия их будут отличаться от названий соответствующих аспектов окончанием «-ив»).

Таким образом, мы получили такую картинку определения аспектов (см. рис. 2). Можно было первой парой на этом рисунке поставить объект — взаимодействие, а не внутреннее — внешнее. При этом по сути ничего бы не изменилось: мы получили бы те же самые аспекты.



### Описания аспектов

Построим эту часть главы по следующей схеме. Описание каждого аспекта начинается с графического символа и названия. Далее — категориальное определение. Следующая часть — физическое определение; оно не так тяжеловесно, как категориальное и более понятно, похоже на встречающиеся в естествознании.

«Расшифровка и индикаторы»: содержание аспекта, некоторые его формы (из более или менее общеупотребительных), ключевые слова.

В разделе «Восприятие» — некоторые особенности соответствующей аспекту юнговской функции.

«Описание». Каждому аспекту присуща своя лексика, свой собственный язык.

Последняя часть содержит примеры (три небольших текста). Хотя они призваны проиллюстрировать именно данный аспект, но все же не стоит забывать, что любое явление естественно имеет внутреннее и внешнее, статику и динамику, может быть рассмотрено и как объект, и как система его взаимодействий. Это значит, что в любом явлении можно выделить все восемь аспектов. То же относится и к текстам. В любом из них вы найдете не один аспект, а — в большей или меньшей степени — каждый из восьми. Просто один из них преобладает и определяет тот угол зрения, под которым рассматривается явление.

### ▲ Сомэндостаз

(внутренняя статика тела)

(Ю. экстравертированная интуиция; А. черная интуиция.)

Совокупность свойств тела (объекта). Определяемые этими свойствами потенциальные возможности изменения объекта или изменения его отношений с другими объектами.

*Расшифровка и индикаторы.* Свойства тела (например, при 100 градусах вода закипает). Определяемые свойствами потенциальные возможности объекта (если воду нагреть до 100 градусов, то она закипит), его предназначение (вода пригодна для создания парового двигателя). Конструкция и устройство объекта (молекулярная структура воды); отражающая конструкция схема, модель. Потенциал и качественная перспектива объекта (командно-административная система обречена). Знак и знаковая система (так как это в некотором смысле эквивалент схемы). Для текста — его смысл и содержание. Для теории — ее содержание и возможное использование.

*Восприятие.* Сомэндостаз осознается как понимание, видение объекта как единого целого, «в общем». Оценить сомэндостаз объекта — значит увидеть его возможности, заметить общее в кажущихся разнородными предметах и ситуациях, предсказать поведение объекта или его внутренние изменения в той или иной ситуации, а также возможные пути эволюции его свойств. Творчество по сомэндостазу — это конструирование объекта, воспитание человека и т. п.

*Описание.* Сомэндостаз описывается по большей части статическими существительными и относительными прилагательными. Описание некоего предмета по этому аспекту называют объяснением.

*Примеры.*

1. Чайник — посуда, предназначенная для кипячения воды. Обычно из металла, иногда с эмалированным покрытием. Состоит из емкости с отверстием для набора воды и (не всегда) крышки. К емкости приварен носик, облегчающий дозировку кипятка.

2. Если предметом исследования стал человек, то результат вполне может стать таким:

«Талант немислим без деятельности. В значительной степени зависит от страстей. Он рождается из совместных усилий многих наших способностей и тайного союза наших склонностей с нашими познаниями. Когда одно из этих условий отсутствует, таланта либо нет вообще, либо он несовершенный талант, и у него можно оспаривать право на это имя.» (Вовенарг, французский философ.).

В этом примере, как и в предыдущем, легко усматриваются атрибуты сомэндостатического описания. Налицо характерные лексика и стиль. В третьем примере продемонстрирован подобный

подход к самой что ни на есть сомэндостатической науке — теории систем.

3. «Тип как система признаков обладает каждым из нижеописанных фундаментальных системных свойств:

а) целостность: изменение одного элемента (признака) ведет за собой деформацию остальных и наоборот... свойства системы в целом не сводимы к сумме свойств элементов;

б) структурность: сеть взаимосвязей элементов образует структуру системы, способ действия системы (поведение) зависит в равной степени от способов действия отдельных элементов и от структуры типа. Равновесие, стабильность системы определяется точной согласованностью скоростей протекающих в ней процессов;

в) иерархическая организация: каждый из отдельных элементов может быть представлен как система низшего порядка, и, в свою очередь, сам тип выступает в качестве одного из структурных элементов системы высшего порядка;

г) принципиальная относительность любого описания системы: в системном знании каждый ее фрагмент может быть построен лишь в связи с другими фрагментами, то есть принципиально невозможно дать «полное» описание типа.» (Г. С. Лебедев).

Последний пример как нельзя лучше демонстрирует высокий уровень сомэндостаза, и, с другой стороны, мысли, в нем высказанные, подходят к описанию психологических типов (и типов информации).

## ● Сомэкзостаз

(внешняя статика тела)

(Ю. эстравертированные ощущения; А. черная сенсорика.)

Совокупность тех свойств объекта, которые проявляются в данный момент времени и определяют его конкретные отношения с другими объектами.

*Расшифровка и индикаторы.* Форма объекта, его энергия, мобилизованность, сила, определяемые этими параметрами внешность, качество и степень реализации объекта (старый, поношенный, с иголки и т. п.), ценность и цена объекта. Если объект наблюдения — человек, то используются точно такие же слова. То есть мы говорим о внешности, форме носа, цвете волос и т. п. Фразы вроде «этот человек стоит полтора миллиона». Помимо этого, появляются такие параметры как активность, мобилизованность, сила воли, упорство, энергичность и т. п., которые характеризуют конкретные его возможности в рассматриваемый момент. Наконец, в обществе аналогом энергичности будут власть и деньги.

*Восприятие.* Восприятие сомэкзостаза разительно отличается от восприятия сомэндостаза. Если первый понимается, то второй — видится. Восприятие очень конкретное, непосредственное. Оно формируется как оценка качества объекта или его эстетичности. Делается вывод о выгоды или невыгоды приобретения объекта, а также о возможности улучшения его качества.

*Описание.* Описывается сомэкзостаз подобно сомэндостазу статическими существительными и прилагательными, но здесь они по большей части качественные (красный, сильнейший).

*Примеры.*

1. Толстый, пузатый, похожий на летающую тарелку, когда-то на редкость изящный чайничек теперь стал таким обгорелым, страшненьким и жалким.

2. «У него не было ни денег, ни квартиры, где они могли бы лежать, ни ключа, которым можно было бы отпереть квартиру. У него не было даже пальто. В город молодой человек вошел в зеленом в талию костюме. Его могучая шея была обмотана старым шерстяным шарфом. Ноги были в лаковых штиблетах с замшевым верхом апельсинового цвета, носков под штиблетами не было» (И. Ильф, Е. Петров.).

3. «Для животноводства в целях получения большего количества мяса, молока, яиц, зерна не хватает, и государство вынуждено его покупать за границей, действительно затрачивая валюту. Надо признать, это крайне невыгодно» (Ю. Черниченко.).

Самоочевидно громадное отличие между сомэкзостазом и сомэндостазом, они «диаметрально противоположны». Это следует из свойств пары внутреннее — внешнее, о которой мы уже говорили.

Сомэкзостаз объекта — это его состояние в данный момент времени, когда часть возможностей этого уже реализовалась, что и определило теперешнее его состояние, качество и активность, а, следовательно, и стоимость. А сомэндостаз — это еще не случившееся с ним, то, что еще только может



произойти с объектом, его потенциальные, а не реальные возможности и то в нем, что эти возможности обуславливает.

В определениях аспектов идет речь о теле, «объекте». Надо понимать, что объектом может быть и стол, и шахматная доска с фигурами, и директор химчистки, и сама соционика — все, что угодно.

Один талантливый физик, окончивший с отличием университет, говорил, что разобравшись в аспектах, он начал мыслить куда более целостно и ясно. Аспектоника очень естественно прививает привычку к диалектическому мышлению, системный взгляд на мир.

## ■ Сомэкзодинамиз

(внешняя динамика тела)

(Ю. экстравертированное мышление; А. черная логика.)

Движения, в которых объект участвует относительно других объектов, или его видимые части друг относительно друга. Механические процессы.

*Расшифровка и индикаторы.* Движение, действие и поведение объекта. Происходящее с объектом, факт (совершившееся событие). Движение, поведение (совокупность действий), дело, работа, занятие, деятельность человека. В обществе к внешним процессам относятся, например, товарооборот, исторические процессы.

*Восприятие.* Сомэкзодинамиз видится и воспринимается непосредственно. Восприятие формируется в объективное, «фактическое» знание. Оно определяет выбор способа действия, алгоритм, методику. Делает возможным определить целесообразность и рациональность действия. На высоком уровне позволяет сознательно участвовать в происходящем в мире.

*Описание.* При помощи глаголов, отглагольных форм (причастия, деепричастия).

*Примеры.*

1. Чайник, брошенный сильной рукой Агафьи Петровны, летел, казалось, как-то медленно, потеряв по дороге крышку и половину содержимого. Обидчик все же сумел увернуться, и чайник, прервав занятие копошившегося в земле садовника, воткнулся носиком в клумбу с фиалками.

2. «Часто бывает, что в сыром помещении мебель, собранная на клею, высыхает. Это можно легко исправить. Нужно снять с шипов старый клей, промазать их заново и, собрав, зажать струбциной и дать высохнуть».

3. «Более пятнадцати лет я занимаюсь проблемой денежного обращения в СССР. Размеры эмиссии до сих пор не раскрыты даже специалистам. Однако расчеты показывают, что если принять рубль в 1961 году как полновесный, то в 1975 году он стоил только 75 коп., а в 1989 — всего 42 коп».

## ■ Сомэндодинамиз

(внутренняя динамика тела)

(Ю. экстравертированные эмоции; А. черная этика.)

Изменения, происходящие внутри объекта на тонком, субвидимом уровне. Последнее означает, что отдельные движущиеся элементы не видны (Например, при смене настроения изменяются концентрация химических веществ в крови и плотность электрических зарядов на различных участках коры головного мозга. Однако, когда мы ощущаем движения души, сочувствуем другому человеку, нас меньше всего интересует, сколько и каких именно молекул у него и у нас выделилось в кровь.).

*Расшифровка и индикаторы.* Внутренние процессы в объекте (нагревание, старение). Возбужденность, эмоции, переживания, настроение человека, его внутренняя жизнь. Общественное настроение, внутренняя жизнь общества.

*Восприятие.* Восприятие происходит по косвенным признакам: издаваемым звукам, их тембру и интонации, а также по мимике, походке и т. п. Оно осознается как чувствование эмоций другого, сопереживание либо неприятие их; оценка адекватности настроения тому, что с ним произошло («зря переживает»).

*Описание.* Подобно описанию сомэкзодинамиза: отглагольные формы, глаголы, существительные, называющие настроение, эмоциональные состояния и звуки, а также описывающие их особенности прилагательные.

*Примеры.*

1. Постепенно, как бы ниоткуда вырастает злобное гудение — и все злее, все настойчивее требует выхода, ищет — громче, громче — и... все. Только нетерпеливо постукивает крышка чайника.

2. «Как он был добр, как он был велик в иные минуты!.. Помнишь, когда я, бывало, раскапризничаюсь и не говорю с ним ни слова, и он долго тоже молчит, молчит и наконец улыбается своей кроткой улыбкой и скажет: «Ну, поди сюда, моя капризница!..» (А. Григорьев).

3. «Ты пела до зари, в слезах изнемогая,  
Что ты одна любовь, что нет любви иной,  
И так хотелось жить, чтоб, звука не роняя,  
Тебя любить, обнять и плакать над тобой»  
(А. Фет).

В примерах, иллюстрирующих аспекты объекта, видно их отличие друг от друга. Поскольку восприятие отражает устройство мира и подобное познается подобным, то и «психические аппараты», воспринимающие и перерабатывающие информацию по каждому из аспектов, совершенно различны. Сомэндостаз «понимается», сомэкзостаз «видится», сомэкзодинамиз «делается», и, наконец, сомэндодинамиз «сопереживается».

Опишем оставшиеся аспекты. Они будут, в противоположность первым четырем, аспектами взаимодействий между объектами и процессами.

### △ Релэндодинамиз

(внутренняя динамика поля)

(Ю. интровертированная интуиция; А. белая интуиция.)

Временное отношение между событиями, структурное отношение между процессами.

*Расшифровка и индикаторы.* Продолжительность процесса во времени, его скорость. История процесса, схема, отражающая эту историю, например, схема «рабовладение — феодализм — капитализм». Времяпрепровождение и история жизни человека или общества (и объективная, и субъективная).

*Восприятие.* Чувство времени (чувства спешки, пустоты времени и т. п.). Восприятие формируется в «воображение» и видение перспективы и ретроспективы происходящего, своевременности поступка или эмоции.

*Описание.* Отглагольные формы, динамические существительные, наречия, служебные слова («происходить прежде, чем...») и т. п.

*Примеры.*

1. Пятнадцать минут назад я поставил чайник, но закипать он и не собирался. Я успел бы за это время дважды позавтракать. Нет, не закипает, а ведь я так спешу.

2. «Он вернулся домой на 52-м году жизни, 22 июня 1342 года, и в Хоббитании все спокойно шло обычным чередом, пока Бильбо Торбинс не собрался праздновать свое стоодиннадцатилетие (год 1401). Тут и начало нашей повести» (Дж. Р. Р. Толкиен).

3. «Наше время изумляет, разрывает нас на части.

Мы гордимся нашим веком...»

(А. Дольский).

Вы, наверное, заметили, что восприятие релэндодинамиза очень отличается от восприятия «телесных» аспектов. Даже название «восприятие» подходит сюда довольно условно. Гораздо более подходит «чувствование». Например, для только что рассмотренного аспекта это было чувствование времени. Для следующего аспекта — релэкзодинамиза — это будут сенсорные ощущения (чувство голода, сексуального удовлетворения и т. п.) наблюдателя. Различие в восприятии этих двух групп аспектов приводит в конечном итоге к разделению людей на две группы по признаку соматичность — релатичность. Наиболее развитой функцией релатика является восприятие какого-то из четырех полевых аспектов. У соматика наоборот, гораздо лучше развито восприятие телесных аспектов, чем полевых.

### ○ Релэкзодинамиз

(внешняя динамика поля)

(Ю. интровертированные ощущения; А. белая сенсорика.)

Энергетические отношения между процессами; поле, передающее энергию.

*Расшифровка и индикаторы.* Теплопередача и т. п. явления. Форма и внешность процесса. Ощущения, вкус, запах, самочувствие и здоровье. Эстетическое чувство, внешний вид движения (экономные движения, красивый танец, пламенная улыбка).

*Восприятие.* Оно формируется как сенсорные ощущения (см. выше). Создается впечатление об удобстве пользования объектом, о чистоплотности, здоровье человека, уютиности и комфортности помещения и т. д.

*Описание.* Отглагольные формы, существительные, называющие состояние, качественные прилагательные и их сравнительные формы, большое количество наречий.

*Примеры.*

1. Обжигаясь паром, я наполнял чашки из тяжелого чайника. Терпко и вкусно пахло свежесваренным чаем и булочками.

2. «Воздействуя импульсным током на биологически активные зоны тела, вы без лекарств снимете боль, приступы удушья и станете спокойным и бодрым» (журнал «Здоровье»).

3. «В ноябре неприветливый чужак, которого доктора именуют пневмонией, незримо разгуливает по колонии, касаясь то одного, то другого своими ледяными пальцами» (О. Генри).

## □ Релэкзостаз

(внешняя статика поля)

(Ю. интровертированное мышление; А. белая логика.)

Объективное измеримое отношение между объектами, в первую очередь, отношение расположения друг относительно друга.

*Расшифровка и индикаторы.* Закономерность. Правила в самом широком смысле.

Рассуждения, следование одного факта из другого. Логика, анализ. Расстояние и др. измеряемые величины. Местонахождение. Право, отношения родства, принадлежности, авторства. Иерархия (чинов, таксономических категорий, уровней организации систем и т. п.).

*Восприятие.* Чувство правильности, справедливости, логичности, соответствия (чему-либо). Осознание уважения, объективного положения.

*Описание.* Используется большое количество предлогов, указывающих на отношение объектов. Для этого используются также глаголы и отглагольные формы («следует»).

*Примеры.*

1. Мой трехлитровый чайник стоял на плите, сосед подошел к нему и отлил пол-литра кипятку в свою кастрюлю. Он сделал это, несмотря на присутствие хозяина.

2. Пешка ходит только вперед на одну клетку. Но первым своим ходом (т. е. если белая пешка стоит на 2-й горизонтали или черная — на 7-й) она может пойти и на две клетки вперед.

3. «Лемма. Если указанный числовой ряд сходится в некоторой точке, координаты которой отличны от нуля, то он сходится в прямоугольнике с вершиной в начале координат и с вершиной в данной точке» (Учебник по высшей математике).

## └ Релэндостаз

(внутренняя статика поля)

(Ю. интровертированные эмоции; А. белая этика.)

Отношения притяжения и отталкивания между объектами.

*Расшифровка и индикаторы.* Взаимодействие зарядов, магнитов. Субъективное эмоциональное отношение, симпатия и антипатия (любовь, дружба, вражда). Этические нормы. Нравственность, мораль.

*Восприятие.* Релэндостаз воспринимается как чувство симпатии и т. п., чувство этичности отношений, адекватности их желаниям партнера. Все это дает почувствовать, какое именно поведение в данной ситуации будет наиболее этичным. Чувство, что есть зло и добро, что благородно, а что нет.

*Описание.* С использованием глаголов, выражающих отношение (любить кого-либо),

существительных, прилагательных и служебных слов.

*Примеры.*

1. Как я люблю мой старый добрый чайник. Его когда-то подарила мне милая старушка, моя соседка. Теперь, когда я смотрю на него, в груди возникает какое-то особенно теплое чувство, как к стародавнему другу, с которым мы только и помним прекрасного человека — Полину Яковлевну.

2. «Он инстинктивно угадал какую-то перемену в Друэ, и в груди его вспыхнула жгучая ревность, когда он увидел, что тот чуть ли не обнимает Кэрри. Он не смог простить себе, что сам надоумил Друэ пройти за кулисы, и уже ненавидел своего приятеля как человека, посягнувшего на его права. С великим трудом Герствуд взял себя в руки и поздравил Кэрри просто как друг» (Т. Драйзер).

3. «Если этика хочет утверждать, что некоторые способы поведения являются долгом, то она этим хочет сказать, что вести себя таким-то образом — значит создавать наибольшую возможную сумму добра. Предписание, обязывающее не убивать, говорит нам, что никакой поступок, называемый убийством, ни при каких обстоятельствах не осуществит столько добра в универсуме, сколько его несовершенство» (Дж. Мур).

Слово универсум в последнем примере означает вселенную, описывающуюся, как мы теперь понимаем, по восьми аспектам. Каждому аспекту соответствует свой стиль разумной деятельности. Аспекты принципиально несводимы один к другому. Это в той или иной форме иллюстрировало во все времена и повсеместно человеческое познание. Несводимо мышление к чувствам и наоборот, чувства не проверяются логикой. Воображение противоположно ощущению, форма — содержанию, работа — переживанию. Существуют возможности для создания более или менее совершенных методов познания, соответствующих каждому из аспектов. Это и есть психические функции.

Аспекты и функции следует понимать очень широко. Ответ на вопрос «относится ли к сомэндостазу магнитофона невозможность сварить из него вкусный суп?» положителен. Сомэндостаз магнитофона, как и любого объекта, бесконечен. Бесконечность присутствует в каждом из восьми аспектов. Принципиально невозможно описать все мельчайшие детали внешности предмета (сомэкзостаз). Невозможно заметить абсолютно точно все внешние движения тела (сомэкзодинамиз). Тем более нельзя в деталях изучить внутреннюю динамику объекта (сомэндодинамиз)...

Количество получаемой по каждому из аспектов информации ограничивается только возможностями человека, познающего предмет. Печально и грандиозно выглядит лавина непознанного, если учесть, что и предмет-то этот — лишь один из бесконечного количества совершенно разнообразных предметов. Так возникает необходимость информационной специализации психики, когда из всего потока информации человек концентрирует свое внимание в основном только на одном аспекте. Тем не менее, их восемь, и это не просто набор, а система, что также нужно учитывать. Теперь о том, как устроена эта система.

### **Универсум — это аспект**

Мы определили аспекты так, что никаких, кроме этих восьми, не существует. Каждый из них можно пробовать дробить и далее. Операция эта не бессмысленна: ведь, как уже вам известно, типов вдвое больше, чем аспектов — шестнадцать против восьми. И логично было бы разделить каждый на два, так, чтобы каждому аспекту соответствовал тип интеллекта. Такая попытка была предпринята моим коллегой Р. Папушиным, но, из соображений последовательности и простоты изложения она не рассматривается в этой книге. Соответствие между аспектами и типами мы будем устанавливать, пользуясь моделью психики, изложенной в пятой главе.

Дальнейшее дробление аспектов (более чем шестнадцать) может быть небесмысленно, но такие попытки пока ни к чему интересному не привели. Одна из проблем, возникающих на этом пути, — отсутствие столь же общих пар категорий. Например, пара плохое — хорошее является частной по отношению к релэндостазу. Эта пара в своем первоначальном смысле неприменима к релэкзостазу, в котором оперируют логическими понятиями, к сомэкзостазу, где мыслят в терминах выгодно — невыгодно, и к сомэндостазу, пользующемуся оценками вроде осмысленный — бессмысленный. В той же степени это относится и к остальным аспектам. Эксплуатация терминов «не по адресу» приводит к переносным значениям, а они иногда — к путанице. Вообще, различные переносные значения возникают в процессе взаимодействия разных типов и часто лишь затем, чтобы создать видимость

понимания.

Об аспектах можно говорить без конца, потому что этот нехитрый аппарат позволяет увидеть и понять очень много нового и интересного. Например, читая какую-нибудь статью в журнале, легко заметить действительную широту кругозора автора. Большинство статей бывают одно-двухаспектными. Подробно освещать большее число аспектов не стоит. Однако плохо, если при этом автор совсем забывает о существовании всех остальных и взаимосвязи между ними.

Кстати о взаимосвязях. Многих изучающих соционику в терминах А. Аугустинавичюте интересует вопрос о происхождении названий аспектов: им непонятно, почему существуют две сенсорики, две логики и т. д. Названия аспектов сложились исторически, и совпадения названий отражают определенную связь между парами аспектов, которую я называю «принципом рамочности». Он прост. Пояснить лучше примерами.

Первой парой из четырех, которую мы рассмотрим, будет релэкзоста́з — сомэкзодинами́з (белая и черная логика соответственно). Релэкзоста́з — это, помимо всего прочего, расположение тел и правила их перемещения. Сомэкзодинами́з, как мы знаем, — это движение тел друг относительно друга. Естественно, что оба эти аспекта связаны, и при заданном релэкзоста́зе, то есть правилах, движение происходит не как попало, хотя и довольно разнообразно. Существуют железные правила движения шахматных фигур по доске (релэкзоста́з), но, тем не менее, количество возможных ходов (сомэкзодинами́з) очень велико. То же можно сказать и про материальные тела, движение которых регламентируется законами механики.

Подобная рамочность характерна еще для трех пар аспектов. Краткие иллюстративные примеры. Энергия объекта (сомэкзоста́з) сказывается на протекании процессов энергетического обмена этого объекта со средой (релэкзодинами́з). Наличие определенных этических чувств вроде дружбы (релэндоста́з) включает возможные эмоции (сомэндодинами́з) в известные границы. И, наконец, потенциальные возможности объекта (сомэндоста́з) накладывают отпечаток на его будущую историю (релэндодинами́з). Обратное влияние не менее существенно.

Аспекты, определения которых отличаются всеми тремя категориями, такие как, например, внутренняя статика тела и внешняя динамика поля (сомэндоста́з и релэкзодинами́з соответственно) альтернативны друг другу. Это означает, что чем мы лучше знаем одно, тем меньше времени, сил и возможностей остается на изучение другого. Изучать же их одновременно одному наблюдателю и вовсе невозможно. Потому что проникнуть мысленно внутрь объекта — означает максимально отрешиться от сиюминутных особенностей его энергообмена, и наоборот, невозможно изучать в тонкостях особенности дыхания, пищеварения и игры мускулов, одновременно постигая глубины характера предмета изучения.

Попытка заниматься и тем, и другим требует переключений, серьезно сбивающих работу психики и зачастую приводящих к непреодолимым противоречиям, когда красивое оказывается бессмысленным, а мудрое — неприятным. В таких случаях возникает потребность какой-то из двух аспектов признать более важным. И, как правило, это тот из них в котором человек лучше разбирается и имеет больший опыт. Возникает дифференциация психики. То есть появляются «сомэндостатики» и «релэкзодинамики», люди с соответствующими приоритетами. Это разделение позволяет не стоять подобно буриданову ослу перед каждым противоречием (вроде красавица, но тупица), а, ориентируясь на выработанную установку, делать выбор. С другой стороны, это также плохо, потому что существует положительная обратная связь. Преобладание установки ее саму усиливает, что приводит к неприятным последствиям: в конкретном человек разбирается хорошо, а в содержании, в том числе и в своем собственном, — просто никак. Возникают порожденные слишком устойчивым стереотипом тупые красавицы и умницы с затертой внешностью и хроническими заболеваниями. Соционика как раз помогает находить пути борьбы с подобными проблемами. Более подробно мы это обсудим в следующих двух главах.

Такие пары аспектов как сомэндоста́з — релэкзоста́з, сомэндоста́з — релэндоста́з, сомэкзоста́з — релэкзоста́з, сомэкзоста́з — релэндоста́з и им противоположные по признаку статика — динамика, образуют причинно-следственные связи и могут поэтому использоваться в качестве вспомогательного аппарата при изучении друг друга. Например, если информацию, полученную по сомэндоста́зу и понятую нами, мы вдобавок еще анализируем и доказываем, то получается деятельность наподобие философской. Автор этих строк имеет соответствующий тип личности, и текст, им написанный, отражает в первую очередь сомэндоста́з и релэкзоста́з. Если же понятое нами мы стараемся прочувствовать и внушить это чувство другим, получается уже, собственно, не наука, а творчество

новых этических норм и т. п. Иначе говоря, важен не только самый развитый в восприятии аспект (доминирующая психическая функция), но и ему сопутствующий (вторая по силе). [Это, конечно, далеко не все, что можно сказать о взаимосвязях аспектов, но для того, чтобы дать исчерпывающую картину, необходимо использовать четырех-признаковую теорию аспектов.]

Эти замечания хорошо укладываются в схему — графическое изображение аспектона (см. рис. 3). В этом кубе вертикальные ребра обозначают рамочность (данные аспекты накладывают ограничения друг на друга), горизонтальные — причинно-следственную связь аспектов. На верхней грани куба расположена вся статика, на нижней — вся динамика. На вертикальных ребрах куба под каждым статическим аспектом находится динамический, представляющий из себя «изменение» соединенного с ним статического.

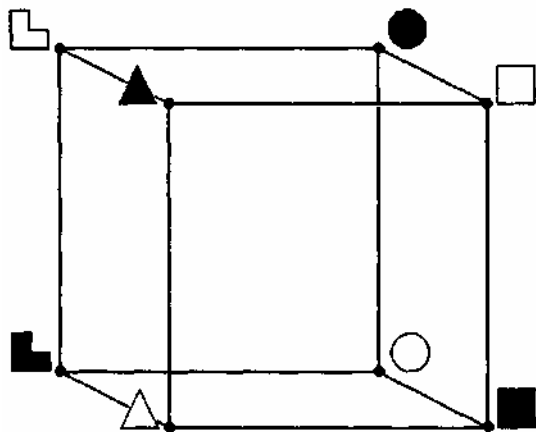


Рис. 3. Аспектон

Следует сказать, что аспектон — это в некотором смысле базис, по которому может быть «разложена» любая информация. Аспектон есть система информационных аспектов. Полное описание любой системы (т. е. вещи или явления) можно дать, только описав ее «аспектонным» образом, т. е. описав ее проявления по всем восьми аспектам. Но полнота этого описания ограничивается фундаментальным принципом «аспектной неопределенности», который говорит, что мы не можем детализировать описание одновременно по различным аспектам (особенно по диаметрально противоположным).

Позади теоретическая часть главы «Качественный анализ информации». Главы самой сложной, потому что каждый из нас уверенно работает с тем, что относится к одному-двум аспектам. Существованию остальных человек может вовсе не придавать значения (скажем, я в свое время был сильно поражен тем, что существует «форма процесса». Что именно соответствует этому термину, я понял только после долгого и обстоятельного «вычисления»). Поэтому предлагаю вам отложить на время книгу и попытаться оценить ваши знания по этому предмету. Попробуйте, пожалуйста, не заглядывая в книгу, изложить на бумаге, чем отличается сомэндостаз от релэкзостаза.

Другое предложение. Постарайтесь расписать по аспектам все тот же столь любимый автором чайник. И если вы найдете уровень своих знаний недостаточным, то можете либо перечитать главу сначала, либо изучить только резюме. После этого вам ничто не мешает также либо вернуться к началу, либо просмотреть отдельные, наиболее непонятные с вашей точки зрения описания, либо продолжить чтение с практического применения теории аспектов. Кроме того, привычка делать кое-какие записи по ходу чтения может оказаться далеко не лишней.

### Практическое применение теории аспектов

Сначала посмотрим, чем аспектоника может помочь вам лично. Во-первых, у любого человека есть не только сильные, но и слабые стороны: какая-то часть информации практически не принимается и не обрабатывается. Нередко аргументы собеседника не доходят до нас исключительно по той причине, что язык, на котором он говорит, непонятен: он живет в другом мире, в мире «не моих» аспектов, хотя произносит понятные слова и даже ударения ставит правильно.

Кроме того, аспектоника дает понимание целостности мира, его гармонии, невозможности

обособить какой-то один аспект (это, кстати, демонстрируют примеры, содержащиеся в описании). Это основное свойство Универсума, и мир «моих» аспектов является его подмножеством. Теория аспектов позволит вам оценить свои сильные и слабые стороны. Дальнейшие действия будут уже зависеть от цели, поставленной вами. Работать можно как над слабыми, так и над сильными своими сторонами. Но сделать это, видимо, удастся не ранее, чем вы прочитаете следующую главу.

Теперь от проблем личных перейдем к проблемам глобальным. Реальный мир содержит восемь равно значительных аспектов, но проекции его на мир людей (наука, искусство, социальная сфера) могут похвалиться этим далеко не всегда. «Специалист подобен флюсу. Полнота его односторонняя» (К. Прутков). Всякий человек как тип является специалистом в области приема и обработки информации по определенному аспекту. И плохо, если все его коллеги одного с ним типа. Причем сильнее всего это заметно в сфере науки. Скажем, математика — наука в основном релэкзостатическая. Это главная причина обвинений ее в оторванности от жизни, заумности, обвинений серьезных и вполне обоснованных. Любая новая сфера деятельности «первооткрывается» человеком определенного типа. Быстрее, чем люди с теми же доминирующими психическими функциями, никто его не поймет. Поэтому проходит весьма долгий срок, прежде чем его начинает окружать уже достаточно разнотипная публика (если, конечно, это происходит вообще).

Та же проблема встала и перед соционикой: наука создана Аушрой Аугустиновичюте (а лично ее наиболее развитые аспекты — сомэндостаз и релэкзостаз), большинство специалистов по соционике имеют тот же тип (и автор этой книги — не исключение). Однако есть основания полагать, что расширение кругозора новой науки — вопрос времени. Расширение «аспектного кругозора» полезно в любой сфере деятельности, но такой путь непрост: ведь подготовка кадров (образование, повышение квалификации) зачастую ведется также односторонне. Нередко это приводит к серьезным неприятностям. Человека неподходящего типа такая подготовка заставляет работать по чужим шаблонам, что часто ведет к постоянному ощущению дискомфорта: «Я занимаюсь не тем, чем мне следует заниматься!».

Нечто похожее мы можем наблюдать и на примере власти. Причем чем централизованнее и авторитарнее режим, тем сильнее это проявляется. Диктатура допускает существование только одного типа, и олицетворением его является сам диктатор. Именно поэтому демократия и считается наиболее прогрессивной формой власти: она дает право быть самим собой, право быть независимым в государстве настолько, насколько это возможно.

## Резюме

Существуют восемь аспектов информации. Вот их названия, краткие определения и соответствующие функции.

*Сомэндостаз* — потенциальные возможности, свойства объектов (сомэндостатив — понимается).

*Сомэкзостаз* — конкретные возможности, качества объектов (сомэкзостатив — видится).

*Сомэкзодинамиз* — движения объектов, перемещения и работа (сомэкзодинамив — делается).

*Сомэндодинамиз* — внутренние изменения в объекте, эмоции (сомэндодинамив — переживается).

*Релэндодинамиз* — временные отношения между событиями (релэндодинамив — предчувствуется).

*Релэкзодинамиз* — энергетические отношения между событиями (релэкзодинамив — ощущается).

*Релэкзостаз* — местоположение объектов, их объективные соотношения (релэкзостатив — вычисляется и доказывается).

*Релэндостаз* — внутренние «субъективные» отношения (релэндостатив — чувствуется).

Каждый из аспектов воспринимается по-разному. Всем им соответствует то, что Юнг называл «психическими функциями». Функция — это угол зрения, под которым мы рассматриваем окружающий мир. На данном уровне исследования полную информацию о любом объекте или событии (системе) можно получить только рассматривая его с точки зрения всех восьми аспектов. Восприятие человека дифференцировано, и он воспринимает и осознает аспекты не одинаково. В одних разбирается хорошо, в других — относительно слаб. Это и определяет различия между типами,

которые суть «информационная профессия» человека, определяемая теми аспектами, в которых он лучше всего разбирается. Каким именно образом психика воспринимает разные аспекты, какие личные качества и черты характера определяет тип, написано в следующей главе.

## Глава 5. Модели личности

Вы, конечно, помните о том, что мы определили информацию через понятие связи между явлениями. Каждым человеком воспринимается и обрабатывается информация по всем аспектам. Но теория и наблюдения не дают нам оснований для утверждения о равноправности функций в психике одного и того же человека. Верно обратное: функции в психике выполняют различную роль.

Таким образом, мы пришли к давно известной мысли, что равноправия между аспектами при обработке информации психикой конкретного человека нет. В той или иной форме эта мысль присутствует практически во всех известных типологиях личности, так как любое различие между людьми — типовое или индивидуальное — это, в первую очередь, различие по способу обработки информации.

Благодаря такому подходу, мы имеем возможность построить формализованные модели типов. Именно с создания А. Аугустиновича первой такой модели, названной в честь Юнга, и началась соционика.

Особо следует разобраться с необходимой принадлежностью моделей типа — психическими функциями. Как мы определили в предыдущей главе, психические функции, в отличие от аспектов, которые определяются как типы информации, — это некие «устройства», предназначенные для работы, каждая с определенным аспектом. Необходимо четко различать эти два понятия.

Можно выделить два основных «режима работы» психической функции: а) восприятие и б) созидание. Посмотрим, как это выглядит применительно к конкретным функциям (в скобках даны примеры).

*Сомэндостатив* (Ю. экстравертированная интуиция):

- а) понимание, проникновение в суть и смысл объекта;
- б) статическое моделирование (например, конструирование двигателя автомобиля).

*Сомэкзостатив* (Ю. экстравертированные ощущения):

- а) видение, оценка формы и качества объекта;
- б) оформление, дизайн (например, моделирование одежды).

*Сомэкзодинамив* (Ю. экстравертированное мышление):

- а) наблюдение, оценка рациональности, работы или движений объекта;
- б) организация двигательной и рабочей активности (например, создание новых методик работы).

*Сомэндодинамив* (Ю. экстравертированные эмоции):

- а) наблюдение и прочувствование эмоций, оценка настроения, внутренней жизни;
- б) создание необходимого эмоционального фона, организация духовной жизни (например, музыкальная композиция).

*Релэндодинамив* (Ю. интровертированная интуиция):

- а) чувства времени — как в частном, так и в глобальном плане (историчность), смысла и сути процессов;
- б) воображение, предсказание перспективы и воссоздание ретроспективы, планирование (например, составление расписания).

*Релэкзодинамив* (Ю. интровертированные ощущения):

- а) ощущение формы и энергичности процессов;
- б) «созидание» здоровья, нормального течения процессов жизнедеятельности (например, создание нового кулинарного рецепта).

*Релэкзостатив* (Ю. интровертированное мышление):

- а) чувства объективного отношения (уважения, авторитетности, уверенности в правильности, статуса в общественной иерархии, дистанции, порядка);
- б) организация статуса, приведение в порядок, логическое рассуждение (например, создание таблицы о рангах, кодекса).



*Релэндостатив* (Ю. интровертированные эмоции):

а) чувства внутреннего отношения (любви, дружбы и т. п.);

б) создание системы личных отношений, ее совершенствование (среди прочего, флирт).

Безусловно, эти характеристики неполны, но ведь эта краткая сводка преследует иную цель — показать отличие восприятия от созидания по психической функции.

Модельный подход в психологии — это огромный рывок вперед. Он выводит соционику на уровень таких наук как, например, химия. Сходство разительное. В химии мы изучаем абстрактное понятие элемента, в соционике — аспекта. По свойствам элементов и способу их соединения можно предсказывать свойства сложных веществ. Исходя из свойств аспектов и способов соединения в модели соответствующих им функций, можно предсказывать поведение психологических типов.

Пришло время поговорить как раз о «способах соединения» функций в модели типа. Наиболее простая соционическая модель — это модель «Ю», названная так в честь К. Г. Юнга. Она была разработана А. Аугустинавичюте, и, по существу, является первой формализованной информационной моделью психики. Эта модель содержит четыре функции и некоторые элементы взаимодействия.

### **Модель «Ю»**

Если мы говорим о первой по силе, наиболее развитой психической функции типа личности, то можно обнаружить и вторую, третью и т. д. Таким образом мы определяем место, которое функция может занимать в психике. Иначе говоря, мы вводим для функций «ячейки» в модели. Оказывается, можно на время забыть о существовании конкретных функций и рассмотреть те общие их особенности, которые проявляются, когда они оказываются на месте первой, второй и т. д. по развитости и силе. Когда мы это сделаем, то получим удобный шаблон, в ячейки которого можно подставлять в определенном порядке разные психические функции и получать теоретические модели типов (Правильно говорить, например, так: «в первой функциональной ячейке у такого-то типа сомэндостатив», но это довольно длинно, и мы будем применять сокращенные варианты: «у такого-то типа в первой ячейке сомэндостатив», «в первой — сомэндостатив», или даже так: «сомэндостатив — первая функция этого типа».).

*Первая функциональная ячейка.*

Функция, оказавшаяся в первой ячейке, — самая сильная. Информация по ней воспринимается наиболее тонко и осознанно. Способность к запоминанию здесь почти абсолютна, и это вполне понятно, так как именно соответствующей функцией ее обладатель пользуется чаще, чем любой другой. Уверенное владение информацией означает уверенность в себе по соответствующему аспекту, уверенность настолько сильную, что человек часто берется решать не только свои проблемы, но и чужие — и, как правило, небезуспешно. Функция в первой ячейке очень «памятливая»: человек может воспроизвести большую часть того, с чем он сталкивался по этому аспекту, в том числе и лучшие из известных ему стандартов; он практически всегда уверен в правильности своего восприятия. Первая функция определяет мораль и устремления человека, логику его поступков и отношений, наличие или отсутствие у него ощущения полноты жизни, а также характер времяпрепровождения.

Пример из жизни. У некой девушки (назовем ее Татьяной) в первой ячейке сомэкзостатив. Она всегда хорошо одета, даже несколько лучше, чем это позволяет ей материальное положение. Татьяна знает цену всякой вещи и никогда не переплатит за нее, не умеет быть слабой или безынициативной. Не постесняется надеть то, что ей нравится. Ее удивляют безвольные люди, она не понимает, как таким можно быть. С другой стороны, Татьяна всегда оценит по достоинству проявленные другими инициативу и силу воли, сама активна до удивления... Это описание вам кого-то напоминает, не правда ли?

То, что свои взаимоотношения с миром человек стремится подчинить нуждам своей первой функции, определяет его основные жизненные цели. Поэтому первую функцию называют также функцией «цели».

Сейчас мы не будем подробно останавливаться на том, какие правила определяют подстановку функций во вторую и все последующие ячейки в зависимости от первой. Это станет ясно позднее, когда мы будем рассматривать модель «А». Отметим только, что если в модели «Ю» функция из первой ячейки соматичная, то все остальные — релатичные.

### *Вторая функциональная ячейка.*

Если первую называют функцией «цели», то вторую можно по аналогии именовать функцией «средства». Человека здесь интересует не столько как устроен мир, сколько как он должен быть устроен, чтобы удовлетворять придирчивую первую. Скажем, если у представителя некоего типа в первой ячейке сомэкзостатив, а во второй — релэндостатив, то он, исходя из материальных и эстетических потребностей людей (сомэкзостатив), создает новые этические нормы (релэндостатив). Он также, благодаря своему умению общаться и добиваться от людей желаемого (релэндостатив), распределяет материальные ценности (сомэкзостатив). Если же в первой ячейке та же функция, что и в только что приведенном примере, а во второй — релэкзостатив, то получается тип с совершенно другой социальной ролью: он создает уже не этику, а новые правовые нормы (релэкзостатив), он не распределитель, а организатор нового производства, промышленник.

Недостаток информации (по сравнению с первой) по этой функции может в хороших условиях с лихвой возмещаться буйством фантазии, нестандартным творчеством.

Один из героев Драйзера, финансист Каупервуд, как и девушка из приведенного раньше примера, имеет в сильных функциональных ячейках сомэкзостатив, но не в первой, а во второй. В первой же у Каупервуда — релэндостатив. И поэтому его цель — установить такую систему отношений, которую он сам считает наиболее правильной; он осознает и стремится удовлетворить все свои желания (релэндостатив) (недаром эта трилогия называется «Трилогия желания»). Для достижения этих целей Каупервуд и использует вторую функцию: он создает себе с потрясающей изобретательностью значительный капитал, строит прекраснейшие дома, руководствуясь чрезвычайно нестандартным вкусом. Но недостаточно твердое владение информацией по второй иногда сказывается, поэтому Каупервуда постоянно преследуют срывы. Однако он легко и непринужденно выходит из всех, казалось бы, совершенно безнадежных ситуаций и увеличивает свой капитал, проявляя неиссякаемую изобретательность.

### *Третья функциональная ячейка.*

Функция, попадающая в третью ячейку, оказывается слабой по сравнению с первыми двумя. Если там критика воспринимается более-менее нормально и есть, что на нее возразить, то по третьей замечания воспринимаются болезненно. Происходит это, потому что функция третьей ячейки бедна информацией, и возразить критикующему, защитив тем самым себя, практически нечего. Ни умений, необходимых для нормальной жизни, ни видения перспективы, ни возможности отличить важное от второстепенного здесь обычно не бывает. В лучшем случае человек обеспечивает свои собственные потребности, на чужие проблемы его просто не хватает.

Скажем, у уже упоминавшегося типа с сомэкзостативом в первой и релэндостативом во второй функции или у типа с сомэндостативом в первой и релэндостативом во второй с умением общаться все в порядке, но логика нередко создает довольно тяжелое впечатление. Это сфера болезненной самооценки. Такой человек может переживать по поводу мнимой или действительной неправильности своих рассуждений, неумения применять правила и т. п. Любая объективная оценка его логики, независимо от того, положительна она или отрицательна, может надолго выбить из колеи.

Сомэкзостатив в третьей ячейке у типа, к которому принадлежит князь Мышкин из романа Достоевского «Идиот». Да, он может выглядеть волевым и сильным, но это получается у него совершенно случайно, он не может этого не только использовать, но и контролировать. Поэтому нередко в литературоведческих статьях князя Мышкина называют слабым и безвольным.

### *Четвертая функциональная ячейка.*

Это последняя, самая слабая функция модели. Иначе она называется внушаемой. Слабость функции в первую очередь означает малую осознанность того, что происходит по соответствующему аспекту. По четвертой функции человек практически никогда не имеет твердого личного мнения. В большинстве случаев принимает чужое и даже рад, если есть кого послушаться. Рад, потому что в собственном состоянии при отсутствии посторонней помощи разобраться не может, становясь потихоньку запущенным и потерявшимся. Поэтому даже самая острая критика, содержащая конструктивные элементы, воспринимается как забота.

Если в первой функции у какого-то человека сомэкзостатив, то в четвертой — однозначно релэндодинамив. История подарила нам прекрасный пример, характеризующий такое сочетание. К типу с сомэкзостативом в первой и релэкзостативом во второй относился В. И. Ульянов (Ленин) — он был настолько мощным (сомэкзостатив) политиком (релэкзостатив), что сумел перевернуть политический строй в России — одной из величайших держав мира и стать ее руководителем. Вряд ли

у кого-либо из знающих его биографию возникнет мысль о том, что он плохо управлялся со своим личным временем. Но что касается его умения предвидеть дальние последствия своих действий, то они не были эквивалентны его сильным функциям. Результаты этой недалновидности ощутили на себе сотни миллионов людей.

У Пьера Безухова из «Войны и мира» четвертая — сомэкзостатив. Нередко на страницах романа можно встретить упоминание о его запущенном внешнем виде. Он, как и князь Мышкин, не производит впечатления сильного и волевого человека, но не стесняется этого. Костюмы его, похоже, сделаны из какой-то мешковины. Ну а если на нем дорогой костюм, то неуверенность и неумение держаться портят все впечатление. Трудно не заметить, с каким удовольствием он вручает заботу о своем внешнем виде Наташе Ростовой (сомэкзостатив в первой).

Если первая и вторая функции являются, вследствие своей силы, зоной активного вмешательства человека в дела социума, то третья и четвертая — зоной активного вмешательства социума в его дела. Если по «сильным» функциям он сам творец своего счастья и несчастья, то по «слабым» — игрушка в руках обстоятельств. Очевидна взаимосвязь между сильными и слабыми функциями. Ее проявления можно найти во всем: ведь чем меньше человек заботится о социуме, тем меньше социум заботится о нем, и наоборот.

Важное замечание. Аспект есть система классификации информации о чем угодно. Аспект объективен. Соответствующие аспектам функции — атрибут психики. Поэтому теория, которая излагается в этой главе, имеет гораздо менее общий характер, чем теория аспектов. Здесь говорится о том, как психика обрабатывает информацию, имеющую аспектную природу. Наиболее фундаментальное открытие модельной теории — то, что различные функции у одного и того же типа работают в различном режиме. Столь же важно, что существуют «ячейки», в которые могут попадать функции. Таким образом, зная, как проявляется сомэкзостатив в первой, можно, с одной стороны, предсказывать, как будет проявляться у того же типа релэнгодинамив. С другой стороны, можно предсказывать, как будет проявляться релэнгодинамив у того типа, у которого он в первой ячейке. Потому что существуют общие свойства первой ячейки для любой попадающей в нее функции. Поистине удивительно, что, зная, как один распоряжается деньгами, мы можем прогнозировать, как другой распоряжается временем.

### ***Правила расстановки функций по ячейкам модели***

Для модели «Ю» (как выяснится в дальнейшем, и для модели «А») правила расстановки функций по ячейкам выведены А. Аугустиновичюте полуэмпирическим путем. Произошло это еще до создания аспектоники автором этой книги. Низкая структурность модели «Ю» не позволяет теоретически обосновать все правила расстановки. Только одно из них очевидно с точки зрения теории аспектов. Самая сильная и самая слабая функции отличаются всеми тремя признаками (например, сомэндостатив и релэкзодинамив). Правила расстановки второй и третьей функции выглядят чисто мнемоническими. Вторая и третья совпадают с первой по признаку статика — динамика и отличаются между собой по паре внутреннее — внешнее. Таким образом, для каждой из восьми первых функций есть два варианта расположения второй и третьей. Итого получается шестнадцать типов.

### ***Достоинства и недостатки модели «Ю»***

То, что модель «Ю» имеет практическое значение, является ее первым достоинством. Очевидно (просто следует из примеров, приведенных в описании), что ее можно использовать в целях выбора специальности. Причем при условии правильного определения типа предложение человеку определенной сферы занятий будет иметь под собой гораздо более весомые научные основания, чем при использовании других распространенных методов. Более конкретно мы говорили об этом в главе, содержащей описания типов.

Не менее важны возможности психотерапевтической помощи и саморегуляции типа. Лечебный эффект дает уже простое осознание своего типа(!), ведь соционика оставляет за каждым право быть самим собой, помогает лучше видеть сильные и слабые стороны личности и относиться к ним спокойно. Второе достоинство модели «Ю» — возможность использовать ее для нужд самой соционики, ориентироваться в бездне опытных данных, получаемых из наблюдений за людьми.

Огромное количество фактов, собранных соционикой, было предварительно получено теоретически (Просматривается аналогия с пустыми клетками в таблице Менделеева, постепенно заполнявшимися благодаря целенаправленному поиску предсказанных элементов.). Самым замечательным следствием модели «Ю» было построение теории интертипных отношений, впоследствии развитой и дополненной и излагающейся в этой книге в более общем виде как теория интертипных взаимодействий.

Помимо серьезных достоинств, модель «Ю» имела и значительные недостатки:

1. Как вы уже заметили, в модели отсутствует половина функций. Известно только, что первая и вторая — самые сильные, четвертая — самая слабая. Однако понятно, что оставшиеся за бортом четыре из восьми функций существуют все же в психике реального человека наряду с функциями, вошедшими в модель.

2. Недостаточная системность, связность и теоретическая обоснованность модели. Те общие пояснения, которые мы можем найти в ранних работах Аугустинавичюте, выглядят весьма туманно и неубедительно.

3. Отсутствие динамики в модели «Ю». Ни слова о последовательности в работе функций, процессах их взаимодействия, ни слова о причинах и условиях формирования структуры типа.

Уже из первого пункта следует мысль об условности метода расстановки функций только по силе. Очевидно, «сила» или «слабость» имеют значение, но не только по этому признаку отличаются, скажем, первая от четвертой. Эта и некоторые другие идеи и привели Аугустинавичюте к построению второй модели личности, которую соционики в честь ее создательницы называют моделью «А».

## Модель «А»

Эта модель рассматривает все восемь функций. Вам, вероятно, уже давно пришла в голову мысль описать ячейки так же, как аспекты — при помощи трех пар признаков, подобных категориям, используемым в аспектнике. Именно так мы и сделаем, но для этого необходимо выбрать соответствующие признаки.

### *Ментальность — витальность.*

И. П. Павлов выделял в информационном обмене человека со средой две сигнальные системы. Вторая сигнальная система — знаковая, к ней относятся речь (устная и письменная), различные символы. Она (по Павлову) развита только у человека. Первая же предполагает инстинктивную реакцию на информацию, получаемую организмом непосредственно от органов чувств. Первая сигнальная система развита и у человека, и у животных. Любое животное постарается убраться подальше от опасности, не пройдет равнодушно мимо пищи, если голодно и т. д. Причем осознавать что-то при действии первой сигнальной системы совершенно необязательно, движение обычно происходит инстинктивно. Набор реакций этой системы чрезвычайно широк. Можно совершенно неосознанно нахмуриться, заняться каким-то простым делом (по привычке завести будильник на ночь) и т. п. Неосознанно мы действуем очень часто; возможно даже, не реже, чем осознанно. Опытные данные, собранные психоанализом и соционикой, говорят о том, что у каждого из типов в деятельности части функций преобладает сознательный элемент, в то время как остальные работают, как правило, бессознательно. В чем это выражается?

У любого типа половина функций попадает в первую группу, носящую название ментальных, а другая половина — во вторую группу, витальных. Разница между этими двумя группами вполне заметна. Ментальные функции стремятся решать свои проблемы сознательным способом — путем споров, раздумий, разговоров и т. д. Витальные — путем инстинктивных и рефлекторных действий (Скажем, человек мрачно тащит по асфальту санки с сидящим в них ребенком. Представитель типа с ментальным сомэкзодинамивом может посоветовать ему вытащить ребенка и нести в руках, человек же с витальным сомэкзодинамивом, по-видимому, подавит в себе желание броситься «спасать» его действием.).

Обработанная ментальными функциями информация распространяется в социуме вербальным способом. Витальные функции тоже получают и обрабатывают информацию, но не столько в словесной форме, сколько в виде простых сигналов-раздражителей, поэтому источник этой информации — в первую очередь свой собственный организм.

Таким образом, мы обнаружили первый признак — ментальность — витальность. Опыт чтения

лекций показывает, что он самый неочевидный. Две оставшиеся пары значительно проще.

*Сила — слабость (мюративность — иммативность).*

Сила предполагает уверенное владение информацией по аспекту, достаточное ее количество и волевое внедрение своего мнения в окружающий мир. Слабость означает, что соответствующей функцией человек пользуется неуверенно, информации ему не хватает, и поэтому он скорее попадет под влияние социума, чем сам будет им руководить (Название признака произошло от французских слов, означающих зрелый, сложившийся и незрелый соответственно.).

Существенные замечания. Между развитием этих групп функций существует положительная обратная связь. Само существование сильных делает слабые еще слабее, но только до определенного предела. Функции, ставшие чересчур слабыми, крайне отрицательно сказываются на жизни человека и начинают постоянно о себе напоминать. Мюративные функции не абсолютно сильны: невозможно даже при феноменальном их развитии обладать всей информацией по аспекту и успевать ее обрабатывать. Иммативные тоже слабы только относительно мюративных, кое-какая информация все же умудряется быть ими усвоенной. Иначе люди просто не могли бы существовать, не говоря уже о том, чтобы понимать друг друга.

*Аналитичность — синтетичность.*

У А. Аугустинавичюте функции назывались акцептными и продуктивными соответственно. Мы будем использовать термины аналитичность и синтетичность, точнее отражающие особенности работы этих групп функций. Аналитическая функция ориентирована на восприятие и обработку уже существующей информации. Созидание по аналитической функции — это синтез уже и так хорошо известного, но почему-то не нашедшего достойного применения. Аналитические функции стремятся узнать все лучшее, и у некоторых из них (мюративных аналитических) это получается очень неплохо. Кроме того, налицо стремление к систематизации и отбору информации по аспекту, связанному с аналитической функцией.

Девиз синтетической функции — созидание. Уже существующую информацию синтетическая помнит плохо, да и не стремится. Но различные методы и средства запоминает или пытается это сделать. Созидание по синтетической может быть уже настоящим творчеством. Синтетическая функция способна создавать вещи, генерировать идеи, до тех пор совершенно неизвестные. Но не на пустом месте. Для такого творчества требуется четкая, систематизированная информация, собранная аналитической.

*Блок функциональных ячеек.*

Информацию, поступающую на аналитическую функцию, обрабатывает только одна синтетическая. Это можно объяснить тем, что, во-первых, каждый аспект связан причинно-следственными связями только с двумя другими (взгляните еще раз на аспект), которые, в свою очередь, противоположны по свойству внутреннее — внешнее и образуют альтернативную пару, а значит, не могут быть задействованы параллельно. Не могут и последовательно, потому что выводы, к которым человек пришел бы, пользуясь для обработки информации, полученной по аналитической функции, двумя синтетическими, были бы зачастую противоположны друг другу. Например, то, что правильно, вовсе не обязано быть привлекательным, и наоборот. Возможность совместной работы с аналитической функцией только одной синтетической приводит к возникновению четырех пар функций, называемых в модели «А» блоками. В модели рассматриваются два сильных (мюративных) и два слабых (иммативных) блока, два ментальных и два витальных. А. Аугустинавичюте назвала блоки терминами, заимствованными у Фрейда, но полного соответствия между психоаналитическим и соционическим пониманием этих терминов нет, есть лишь некоторое ассоциативное сходство, поэтому мы будем использовать более адекватную терминологию.

ВС	Кольца	Блоки	Ячейки		Модель «Ю»	
	ментальное	мюрмент	мюрментан	мюрмесин	1	2
	витальное	иммент	иммесин	имментан	3	
		имвит	имвисин	имвитан		4
		мюрвит	мюрвитан	мюрвисин		

*Мюрментальный блок (А. блок эго):*

*мюративная ментальная аналитическая (мюрментан),*

мюративная ментальная синтетическая (*мюрмесин*).

*Имментальный блок* (А. блок суперэго):

иммативная ментальная аналитическая (*имментан*),

иммативная ментальная синтетическая (*иммесин*).

*Мюрвительный блок* (А. блок ид):

мюративная витальная аналитическая (*мюрвитан*),

мюративная витальная синтетическая (*мюрвисин*).

*Имвительный блок* (А. блок суперид):

иммативная витальная аналитическая (*имвитан*),

иммативная витальная синтетическая (*имвисин*).

Для краткости мы часто будем называть блоки так: мюрмент, иммент, мюрвит и имвит.

Появление в модели блоков автоматически означало появление динамики в действии функций. Понятно, что сначала аналитическая функция должна получить информацию, а уж затем синтетическая сможет создать из нее собственный продукт. Таким образом создается информационный поток внутри блока.

Информационные связи между блоками осуществляются в свою очередь по схеме: иммент —> мюрмент; имвит —> мюрвит (от слабого блока к сильному). Так образуются ментальное и витальное кольца информации (более подробно об этом см. ниже).

### ***Мюрментальный блок***

Аналитическая и синтетическая ячейки блока в модели «А» соответствуют первой и второй в модели «Ю», поэтому, стараясь не повторяться, попытаемся вывести их свойства из категориального определения. При подобном подходе нам следует помнить о том, что «в системном знании каждый фрагмент может быть построен только в связи с другими фрагментами...»

*Мюрментанная функциональная ячейка* (*мюрментан*).

Очевидно, что такое сочетание признаков делает функцию, попадающую в эту ячейку, самой сильной и самой осознанной. Во-первых, так как это аналитическая функция, человек постоянно воспринимает информацию по соответствующему аспекту, из силы (мюративности) следует приличный КПД восприятия, в то же время, осознанность (ментальность) гарантирует, что принятая информация не пропадет, а будет использована по назначению. Все это делает возможным неуклонное приобретение и совершенствование профессиональных навыков, создает запас разнообразных методов анализа, ярко выраженный «вкус» по данному аспекту (Скажем, человек с мюрментанным сомэнтодинамивом может с легкостью охарактеризовать эмоциональное состояние своего собеседника, заботясь при этом о передаче не только основных составляющих, но и некоторых оттенков. При этом он может также указать, насколько естественны и обоснованны такие эмоции.).

Вывод: человек прекрасно знает и использует все то лучшее, что по аспекту, соответствующему его мюрментанной функции, происходит в нем самом и в обществе.

Кроме того, взрослый человек по этому аспекту знает так много, что совершенно не стремится ни изобретать что-то новое, ни, часто, даже принимать это новое в круг собственных идеалов, потому что новое обыкновенно хуже давно испытанного старого. А если и лучше, то это нужно сначала доказать. Мюрментанная функция — жесткий, но разумный консерватор. Ее обладатель чувствует во всем, что касается данного аспекта, свое превосходство над окружающими (по крайней мере, над большей их частью). Он здесь хозяин и отчитываться ни перед кем не обязан, хотя к чужому вмешательству может отнестись довольно спокойно, если только оно конструктивно по сути и уважительно по форме.

Эта функция сильна, она дает минимум поводов сомневаться в себе, делать что-то, не соответствующее собственным понятиям. Человек воспринимает соответствующую данному аспекту информацию наиболее полно и глубоко, причем неверная информация случается относительно редко, как и нехватка информации. Причем об этой нехватке, если она действительно есть, человек догадывается и редко ее стесняется.

Однако, сказав об отсутствии сомнений в себе, упомянем о том, что возможны неприятности несколько иного рода. Плохо, если мюрментанная функция не нужна окружающим. Ощущение будет весьма тяжелым, потому что это та область, в которой человек чувствует себя «профессионалом» и хочет быть полезным другим. И не только хочет, но и зачастую действительно может. Он имеет

возможность стать настойчивым и непреклонным критиком всего не внушающего доверия и проповедником всего лучшего, что ему известно по мюрментанной функции. Ведь функция в мюрментане — функция «цели» (и личной, и социальной).

Например, релэндостатив — это не только отношения между людьми, желания людей. В более широком толковании символа есть слова и об этике как таковой. Нагляднее всего это видно, когда мы рассматриваем жизнь и деяния великих людей, философов духа. Ф. М. Достоевский принадлежал к типу, у которого релэндостатив в мюрментане.

Когда мы говорим о мюрментанной функции конкретной личности, она предстает перед нами как нечто законченное, не терпящее возражений — вещь в себе. Так и возникают странноватые на первый взгляд высказывания: «порядок ради порядка» (релэкзостатив в мюрментане), «искусство ради искусства» (сомэкзостатив) — это именно функция «цели». В случае Достоевского (релэндостатив) мы видим призыв к этике ради этики (релэндостатив самоценен). Не может быть счастлив мир, если счастье его куплено слезами невинного ребенка. Не могут быть благородными цели, которые достигаются при помощи убийства. Убийство — зло уже потому, что оно убийство (сравните с цитатой из Дж. Мура в предыдущей главе).

По аспекту мюрментана человек исполняет в обществе роль знатока, эксперта, хранителя и пользователя лучшего из того, что оно когда-либо создало. Но при двух условиях: достаточной развитости личности носителя типа и готовности социума к восприятию именно этой личности.

#### *Мюрмесин.*

Функция в этой ячейке тоже сильная и сознательная, но только не аналитическая, а синтетическая. И поэтому роль ее далеко не так однозначна, как роль мюрментанной. Во-первых, из соображений блокировки ей следует перерабатывать сырье, поставляемое мюрментаном. Во-вторых, из тех же самых соображений, и учитывая, кроме того, ее гибкость и подвижность на фоне мощного догмата мюрментанной, ей должно стремиться как-то изменять мир, пытаясь подогнать его как можно ближе к тому «идеальному» устройству, которым так одержима мюрментанная. Мюрмесинная — это инструмент для достижения целей мюрментанной, но, с другой стороны, именно совершенствуя этот инструмент, оттачивая его, человек создает нечто новое, дотоле неизвестное. Не стоит, однако, преуменьшать и способность этой функции к анализу.

«Зачем мне знать, как это делали до меня другие, мне гораздо приятнее будет что-то изобрести самому.» «Вот еще! Зачем мне учить доказательства?! Что я, сам не смогу доказать эту теорему, если она попадется мне на экзамене?» — говорил представитель типа с релэкзостативом в мюрмесинной ячейке.

Это интереснее, чем копаться в старом — придумал что-нибудь новенькое, продемонстрировал окружающим, получил заслуженную похвалу. В этом человек, если его личность достаточно реализована, ненасытен и часто просто навязчив: «Смотрите, как я замечательно это созидаю, и не вздумайте делать вид, что это вам неинтересно».

Человек по этой функции иногда склонен давать оценки более категоричные, чем даже по мюрментанной. Кроме того, здесь нет характерного для мудрой мюрментанной признания за другими права быть такими, какие они есть. Вместо этого — желание изменять окружающий мир. Наиболее ярко это проявляется у диктаторов. Петр первый (релэкзостатив в мюрмесине) коренным образом изменил сословные отношения в России. Сталин (релэкзостатив в мюрментане, сомэкзостатив в мюрмесине) удовлетворился тем, что до него с сословиями сделали другие, зато показал, насколько безжалостно можно манипулировать людьми. Высокая социальная активность функции мюрмесина имеет оборотной стороной ее социальную опасность. Деятельность мюрмесинной может не очень понравиться людям других типов. Лучше не быть навязчивым и, что особенно важно, помогать другим, только когда им действительно нужна помощь и они хотят, чтобы им помогли. Скажем, если у вас в мюрмесине релэкзодинамив, то своих друзей, знакомых и окружающих не стоит заставлять кушать еще и еще, если они уже сыты. Соответствующий пример есть в литературе — басня Крылова «Демьянова уха».

Вернемся к философам духа. Релэндостатив у Льва Толстого (релэндостатив в мюрмесине) столь же недвусмыслен и прямолинеен, как у Достоевского, но он скорее является инструментом доказательства, чем фундаментальной основой для философских изысканий. Он не столь гибок, как у Достоевского, но зато значительно более оригинален. Кроме того, если релэндостаз для Достоевского заманчив уже как цель, то у Толстого он — скорее средство (Мюрмесинная функция — функция «средства» при мюрментанной — функции «цели»). Уже основной тезис учения Толстого несет в себе

установку как на релэндостатив, так и на сомэкзостатив: непротивление злу (релэндостатив) насилием (сомэкзостатив). Отсюда ясна и цель учения — искоренение насилия — цель скорее сомэкзостатичная, чем релэндостатичная. Хотя стоит заметить, что вообще-то большое значение имеет и то, как это подано: насилие — это неэтично (релэндостатив), или, например, насилие — это невыгодно (сомэкзостатив).

#### *Блок мюрмент в целом.*

Это мощный блок; именно здесь расположены функции, определяющие основные цели личности и средства, которыми эти цели будут достигаться. Информация, проходящая через мюрмент, тщательно обрабатывается и, как правило, обсуждается. Это ментальный блок, и поэтому активное вторжение в дела социума происходит скорее словом, чем делом (если такое происходит, а не остается в потенции). Окружающая действительность подчиняется и регулируется этим блоком в зависимости от данной им оценки. Аспекты, соответствующие функциям блока — это арена сознательной экспансии человека в дела социума.

#### ***Имментальный блок***

Иммесин в модели «А» соответствует третьей ячейке в модели «Ю». Ячейки, соответствующей имментану в ней нет.

#### *Имментан.*

Функция в этой ячейке была бы похожа на мюрментанную, если бы у человека хватало на нее внимания, времени и энергии. Обычно она развита на порядок слабее, чем мюрментанная. Информация по ней накапливается относительно медленно. Знаний и умений нередко не хватает даже на удовлетворение собственных потребностей. У человека постоянно возникает желание улучшить свое положение, соответствовать существующим стандартам. Эксперименты чаще всего вызывают невысокую оценку окружающих.

Если все неприятности по мюрментанной улаживаются почти автоматически — в ней просто живут, то проблемы, вставшие перед имментанной, с ходу не решаются. О том, что касается этой области, человек задумывается значительно чаще, чем о проблемах, связанных с мюрментанной. Поэтому имментанная функция иногда кажется даже более осознанной, чем мюрментанная. Это, конечно, не так. Если по мюрментанной человек знает, как выглядят его проблемы, то по имментанной, как правило, только то, что эти проблемы существуют (а они существуют практически всегда). Любая попытка бороться с ними в одиночку чревата тем, что не только старые проблемы никуда не денутся, но еще и новых прибавится.

Информация, поступающая на имментанную, часто кажется неожиданной, новой, неочевидной, классификации поддается слабо; удивляет, но запоминается о трудом (Скажем, у вас имментанная — сомэндодинамив, вы удивляетесь тому, как возникает, из чего складывается остроумие чужих шуток. Попытки пошутить самому иногда вызывают, мягко говоря, недоумение.).

#### *Иммесин.*

Она похожа на мюрмесинную в том же смысле, в каком имментанная похожа на мюрментанную. Это область «задавленного творчества». Аналитическая функция блока дает для него слишком мало информации. Опыта почти никакого. Попытки делать что-нибудь серьезное часто вызывают сочувствие, критику или насмешки окружающих — кому как повезет. Немало незадачливых торговцев на улицах наших городов имеют сомэкзостатив в этой ячейке.

Информации по соответствующему аспекту не хватает, и на критику возразить нечего. Не имея четких ориентиров, человек пользуется этой функцией с трудом, часто это бывает неприятно, возникают всевозможные комплексы. Когда дело доходит до иммесинной функции, он плохо сопротивляется нажиму окружающих.

Но и здесь хочется творить. Хорошо, если существует такой узкий круг друзей, в котором помогут, подправят, но не будут мешать, сбивать с толку, резко критиковать — ответом таким друзьям будет искренняя любовь, горячая благодарность. Однако столь приятная компания — большая редкость (Хотя зная соционику, можно себя такой компанией обеспечить.). Вот и приходится говорить, что функция эта в большинстве случаев развита чрезвычайно плохо. Обсуждение возможно только по желанию самого обсуждаемого. Не только критика неприятна, но и неожиданный комплимент воспринимается как нечто среднее между утонченным издевательством и попыткой влезть не в свое дело. Комплимент по поводу красоты, сделанный женщине с сомэкзостативом в иммесине, довольно



рискован.

Иммесинная функция «совестлива». Неудача мучает, надолго выбивает из колеи, стыдно перед другими и перед самим собой. Серьезный промах вызывает угрызения совести. Следствием плохой осведомленности иммесинной функции являются примитивные обобщения, которые человек пытается применить где надо и где не надо. Иногда эти обобщения довольно красивы и вполне приемлемы, но не идеальны, вроде «красота спасет мир» у Достоевского (иммесин — сомэкзостатив), или «божественная веселость» у Гессе (иммесин — сомэндодинамив).

Если вы не хотите поссориться с кем-то, уважайте его иммесинную функцию как свою собственную.

*Блок в целом.*

Если мюрмент — блок творчества, по которому мы не только не боимся быть хуже других, но и не стесняемся быть лучше, то по имменту творить то ли боимся, то ли стесняемся. Стремимся к оптимуму — ни хуже, ни лучше. «Выше среднего» — просто великолепный результат, только не крикливо, только не надо доказывать свою правоту тому, кто, возможно, разбирается в этом лучше, разве что в исключительных случаях. Например, уже упомянутые представительницы слабого пола, имеющие в этом блоке сомэкзостатив, стараются выглядеть не лучше и не хуже, чем от них ожидает ближайшее окружение. Выработать самостоятельный вкус им трудно. В то время как те, у кого сомэкзостатив в сильном ментальном блоке, одеваются так, как хотят, не стесняясь шокировать окружающих нестандартным вкусом.

Если по аспектам блока мюрмент мы сами безвозмездно указываем обществу на те вершины, к которым оно должно, по нашему мнению, стремиться, то по аспектам иммента само общество задает какие-то стандарты, и мы, как правило, ничего не имеем против этого.

Вот только не всегда понятно, удовлетворяем мы этим стандартам или нет. Так и возникают неприятные, но часто необоснованные переживания, угрызения совести, тяжкие сомнения.

Иммесинная и имментанная функции могут быть развиты настолько, что человек по соответствующим аспектам сможет не только быть более или менее уверенным в своей силе, но даже помогать своим близким, не делая этого своим основным занятием, но и не стесняясь собственного творчества. Нужно только ненавязчиво и мягко помогать ему делом, если понадобится. Людям с сомэкзостативом в имменте нужны советы, как обращаться с деньгами и вещами. Тем, у кого в имменте сомэндостатив, часто хочется проконсультироваться, как им лучше применить свои способности.

Неприятность в том, что хотя слабые функции могут развиваться неограниченно, но обычно это возможно только теоретически. Мешают неуверенность, суета, отсутствие необходимой поддержки (последнее — особенно). Это общее свойство всех слабых функций — приходить в упадок, деградировать, если никто не помогает, не поддерживает.

### ***Мюрвительный блок***

В модели «Ю» соответствующих ячеек нет.

*Мюрвитан.*

Витальные функции — крайне интересный материал для наблюдения. Если деятельность ментальных лежит на поверхности, об этом говорят, об этом думают, то витальные работают менее заметно для самого человека, что делает их столь занимательными.

Мюрвитанная — сильная аналитическая, значит, ей следует накапливать информацию. Что она и делает, правда, несколько своеобразным способом. Мюрвитанная прекрасно помнит то, что рассказывают другие, но почти не проявляет самостоятельной инициативы в изучении мира. Человек сам о ней вспоминает крайне редко. Ситуация здесь почти не бывает плоха или хороша — она есть, и этим все сказано. Например, если в этой ячейке релэндодинамив, то человек более чем спокойно обращается со временем. Он редко сердится на других за то, как они проводят время, и даже за то, как это сказывается на его собственном времяпровождении.

Нередко, когда дело доходит до этой функции, она проявляет весьма неплохую технику. Тем лучшую, чем больше место, занимаемое этим аспектом в жизни окружающих. Вот характерный пример для только что упомянутых типов. Чем более напряженна ситуация со временем в их окружении, тем мобилизованное они себя чувствуют и часто готовы с помощью своего умения помогать распределять время тем, кто этого делать не умеет. Это довольно неожиданно, но чем чаще и серьезнее от нас

ожидают помощи по мюрвитанной, тем увереннее мы себя чувствуем. Накопленные умения и информация используются как затычка в прорехах социума. Более того, нередко мы специально экономим на себе, чтобы иметь возможность помогать другим. Вообще, для этой функции характерен мотив экономии. Экономить советуют и другим («Не трать время попусту» — релэндодинамив, «не стоит разбрасываться эмоциями» — сомэндодинамив, «не сори деньгами» — сомэкзостатив в мюрвитане). Эта установка нередко проявляется как жертвенность. Но если общество имеет неосторожность принимать все эти жертвы как должное, и никто из пользующихся их плодами не требует от обладателя мюрвитана побережь себя, возникает неприятное ощущение пустых трат для неблагодарных людей, и всякая деятельность прекращается. Потому что именно по мюрвитанной функции человек измеряет свои затраты на общество (остальных аналитических функций это касается тоже, но в заметно меньшей степени). (Если затраты не дали эффекта — жаль, но не более того. Неудача имеет следствием неудовлетворенность собой, но ни к чему серьезному она, как правило, не приводит, даже если при этом возникают некоторые проблемы. «Я сделал все, что мог. Жаль только, что мог так немного»).

Посмотрим, как проявляется мюрвитанные функции у литераторов. А именно в произведениях Гоголя (релэндостатив в мюрвитане). На первый взгляд кажется, что этические проблемы его не касаются вовсе. Отсутствие положительных героев на страницах его произведений не менее характерно, чем отсутствие прямой критики этических норм, считающихся общепринятыми — зачем критиковать, лучше просто показать, пускай люди посмеются. Зачем заранее отдавать симпатии читателей какому-то герою — пусть выбирают сами.

#### *Мюрвисин.*

Это продуктивная функция блока. Здесь формируется инстинктивная реакция на закладываемую в мюрвитан программу. Для действий как по предыдущей, так и по рассматриваемой функции характерно стремление быть лучше всех, быть идеалом. Особенно к этому стремится мюрвисин. Невозможность выхода здесь — причина подавленности, но активность этого выхода выглядит чрезвычайно спонтанной. Эта функция, как и мюрмесин, очень чувствительна к ошибкам других. Но если при ошибке другого по моей мюрмесинной от меня следует словесная поправка, то за ошибкой по мюрвисинной следует поправка действием. Эта действенная помощь может восприниматься и как тактичная забота, и как издевка — это уже зависит от типов помогающего и совершающего ошибку. Критиковать других считается бестактным. Нужно помочь. Если же помочь нельзя, то и говорить не о чем. Вообще же хочется служить опорой другим, быть по этому аспекту практически идеальным. Правда, это стремление к идеалу оценивается как вполне здоровое, не без юмора.

Этика Жан-Жака Руссо (релэндостатив в мюрвисине) временами претендует на универсальность. Это естественно и не страшно. Стремление его быть этическим, исповедовать что-то хорошее иногда переходит разумные границы, но не кажется неестественным — Руссо в этом стремлении очень корректен. Он не стремится никого задеть или обидеть, но как было бы хорошо, если бы...

#### *Блок в целом.*

Витальные функции почти не рассуждают, они чувствуют и делают. Поэтому если от других людей не поступает словесной информации, человек даже в своих потребностях толком не пытается разобраться. Если же кто-то жалуется, рассуждает, рассказывает, то появляется программа, и человек начинает действовать. И своими действиями с успехом удовлетворяет запросы общества. Когда человек заботится о других, о своих потребностях забывает и ему нравится, когда о них напоминают другие, требуя «заботиться о себе».

### ***Имвительный блок***

Имвитан модели «А» совпадает с четвертой ячейкой в модели «Ю». Ячейки, соответствующей имвисину, в модели «Ю» нет.

#### *Имвитан.*

Витальная функция чувствует, но так как это слабая функция, то чувствует она далеко не все. Знания не складываются в определенную систему, техника практически не нарабатывается. Самостоятельные умозаключения, конечно, возможны, но делаются редко. Сознывая слабость этой функции, человек, однако, этой слабости не слишком стесняется, а скорее наоборот — был бы склонен эту слабость демонстрировать открыто, надеясь получить от окружающих помощь в виде объяснений, четких указаний, пусть даже критики, если бы был уверен, что окружающие его не обидят. Но попытки

скрыть свои проблемы редко бывают удачны. Например, представители типов с релэндодинамивом в имвитане крайне редко строят предположения о далеком будущем. Мне не известен ни один писатель-фантаст с таким типом интеллекта.

Правда, несмотря ни на что, имвитанная функция все же работает. Любое из нечастых удачных действий по ней кажется достижением, почти подвигом.

Благодаря этому замечательному свойству, имвитан превращается в едва ли не самое свободное от самокритики место в психике: «я ничего не знаю и не умею, и если что-то сделаю не так, виноваты в этом будут другие». Желание быть лучше и все уметь по этой функции есть, но если оно так и остается желанием, виновато опять-таки все то же злосчастное окружение.

В этих своих обвинениях человек вполне искренен. Действительно, если о нем не позаботиться вовремя, то дела его в том, что касается аспекта, соответствующего имвитану, придут в совершенный упадок.

#### *Имвисин.*

Эта функция без помощи окружающих тоже чахнет и задыхается в своих проблемах. Решиться на какое-нибудь действие стоит больших душевных мук, а если это действие оказывается достаточно разумным, то впору говорить о чуде. Как правило, ответная реакция на информацию по имвисину либо запаздывает, либо, что еще хуже, все делается как-то бестолково и нервно. В том, что касается имвисинной функции, человек обычно настолько беспомощен, что склонен в любой совершенно случайной фразе искать какой-то намек, и, руководствуясь уже этими туманными намеками, пытаться создать какую-то программу действий. Нередко, устав от попыток разобраться в своих проблемах, он просто демонстративно отказывается от всякой борьбы, отдается на волю случая. Так, скажем, Пьер Безухов из романа «Война и мир» с релэндостативом в имвисине не может разобраться в своем настоящем отношении к Элен и покорно позволяет ей женить себя на ней. Нередко можно услышать, как люди абсолютизируют то, что касается этой функции: один тип (имвисин — релэкзостатив) выступает за всеобщее равенство, другой тип (имвисин — релэндодинамив) требует безукоризненной пунктуальности во времени от всех окружающих.

Человек сильно обижается, если нужды его имвисинной не учитываются, ну а когда над ним просто безжалостно, с его точки зрения, издеваются (скажем, имвисин — релэндодинамив, а гости приходят в самое неподходящее время, в результате чего рушатся все планы), то можно нажать себе лютого недруга.

Релэндостатив — имвисинная функция Германа Гессе. Конечно, любовь, чувства, этика — прекрасные понятия, но как их оживить? Да, все это существует, но понять и увидеть — это так сложно! И рождается совершенный мир, исполненный мертвой гармонии — Касталия («Игра в бисер»).

#### *Блок в целом.*

Человек очень редко бывает достаточно компетентен в этой области. По крайней мере, от чужой помощи он не отказывается почти никогда. А если такой помощи нет, то может обидеться (и обидится). Это «антисовесть». Если что-то не получается, виновато общество. И оно за это еще ответит. По аспектам, касающимся этого блока, человек редко формирует собственное мнение и легко поддается мнению других.

### ***Модель «А» в целом***

Тип — это не просто набор функций, расположенных в определенном порядке. Тип — это также способ взаимодействия и обмена информацией между функциями. Человек, психика — под этим мы понимаем нечто целое, неразрывное. Так паровая машина содержит котел, поршень, приводной механизм, систему клапанов и т. д. Но сказать так — значит не сказать почти ничего. Чтобы показать, что на самом деле представляет из себя паровая машина, надо оживить этот механизм, завести, показать, как красиво и слаженно он действует. Кроме того, в любом, даже самом совершенном механизме, иногда происходит сбой — об этом тоже стоит поговорить.

Первый уровень взаимодействия между функциями — это их совместная работа в блоке. Второй уровень — работа функций в кольце. И третий уровень — это уровень типа как целого. Взаимодействие функций в блоке мы уже рассматривали. Перейдем сразу к взаимодействию функций в кольце и рассмотрим, как, с точки зрения Аушры Аугустинавичюте, осуществляется динамика информации в созданной ею модели.

## Энергетический и информационный метаболизм

Метаболизмом называется прием, переработка и выдача информации или энергии.

Сильные функции обладают важным свойством: будь на то их воля, они бы заняли все ресурсы человека работой со «своими» аспектами. Что привело бы (а иногда и приводит) к обязательной деградации слабых функций и, далее, к деградации личности в целом. Поэтому требуется какой-то ограничитель, который не давал бы сильным функциям столь неестественно развиваться. В роли такого ограничителя выступают сами слабые функции. Реализуется это очень просто: информация поступает «сначала» на слабые функции (на первую информация, конечно, поступает тоже, но моментально становится готовой к использованию, и дело за слабыми, которые выполняют роль «бензобака» или «стартера»). Фрейд писал: «каждый психический акт начинается как бессознательный». Итак:

*1-й такт.* Информация поступила на иммативную аналитическую функцию. Вообще, имментан и имвиган всегда направлены на получение новой информации. Они постоянно жаждут ее. В противном случае — простой, тихое бездействие. Попросту — скука.

*2-й такт.* Все же информация поступила на иммативные аналитические и пошла дальше на иммативные синтетические. Слабость есть слабость. Здесь формируется несколько скептическое отношение к полученной информации, анализируется форма, в которой ее можно использовать. Если форма плохая, то информация не переходит на следующий уровень, заклинивается, «глохнет» или фрустрирует. Если форма хорошая, происходит «зажигание». Это самый сложный переход — передача информации со слабого блока на сильный. Слишком большое количество неудач на этом этапе приводит к появлению различных неприятных явлений в психике (нервный срыв, астения).

Вспомним хотя бы «Войну и мир», неудачный брак Пьера чуть не погубил его как личность. Потому что его имвиганная функция постоянно подвергалась отрицательным воздействиям, от которых его некому было защитить. Практика показывает, что для людей такого типа брак, основанный на ложных чувствах, особенно опасен.

Длительный простой — как по иммессинной, так и по имментанной функции — менее заметен, но тоже неприятен. Его следствием могут быть депрессия, меланхолия или напротив, лихорадочное, болезненное возбуждение.

Хочется еще добавить, что все эти трудности разрешимы, если рядом есть готовый помочь человек, по возможности дуал (см. шестую главу).

*3-й такт.* Итак, информация поступила на мюрмативную аналитическую. Сила ее выражается в том, что если она простаивает, то виноваты в этом только предыдущие: сама она способна усваивать информацию почти абсолютно. Мюрментан уже определяет цели, мировоззрение, сравнивает полученную информацию с «шедеврами» по своему аспекту и делает уже выводы, которые незамедлительно...

*4-й такт.* ...передаются на мюрмесинную, где происходит реализация — созидание. Теперь информация, ушедшая из мюрмесинной, должна пройти долгий и сложный путь и постараться вернуться на имментанную (Кстати, и здесь чрезвычайно полезно общение с человеком дополняющего типа — самая короткая дорога от мюрмесинной к имментанной проходит через мюрвиганную и мюрвиганную полного дополнения).

Это можно понимать как то, что активность должна приводить к «бензоколонке».

Теперь изобразим все это схематически:

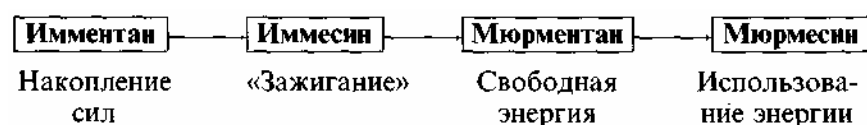


Рис. 4

### Реализация связей в кольце

Мы рассмотрим только одну из самых неочевидных сторон этой проблемы. Итак, сильные функции — область активного влияния человека на социум, а слабые — социума на человека, аналитические определяют цели, а синтетические — средства, потому: мюрментанная функция — главная цель, имментанная — цель поддержки (ресурсы), немного по сравнению с мюрментанной

функцией, только чтобы хватало для достижения главной цели. Скажем, мюрментанная — сомэндостатив, тогда имментанная — сомэкзостатив. Главная цель — какая-то идея (сомэндостатив) (например, развитие соционики), цель поддержки — деньги (на организацию центров, кружков), воля (для уверенности в воплощении идеи) и т. д. (сомэкзостатив).

Аналогично мюрмесинная — основное средство для достижения целей по мюрментанной и имментанной, иммесинная — вспомогательное средство для мюрментанной и имментанной, поддержка мюрмесинной. Тот же пример. Мюрмесинная (релэкзостатив) — создать себе авторитет, внедриться в систему, доказать свою нужность этой системе, и, в то же время, иммесинная (релэндостатив) — на всякий случай не портить отношения, а улучшать их, искать полезных людей и перетягивать их на свою сторону, но все это не главное — только если не поможет мюрмесинная функция, и, кроме того, постоянная поддержка для нее, крепкий тыл.

Для реализации этой схемы необходимы все аналитико-синтетические связи кольца. Кроме того, при работе по достижению главной цели и цели поддержки возникают этикие «цели-минимум» и «средства-минимум» для их достижения, которые могут относиться к каким угодно двум функциям кольца (кроме функций одинаковой аналитичности — синтетичности) — так возникает необходимость обратного тока. В каждой аналитической есть элемент синтетичности и наоборот. В каждой сильной есть элемент слабости и т. д. Никуда не деться от диалектики.

На практике не всегда стоит рассматривать работу модели «А». Результат таких выкладок будет довольно громоздким и неудобным. Однако полезно помнить о принципах действия этого макета, если вы хотите проследить работу психики в тонких деталях. Движение информации в кольцах отражено на рис. 5.

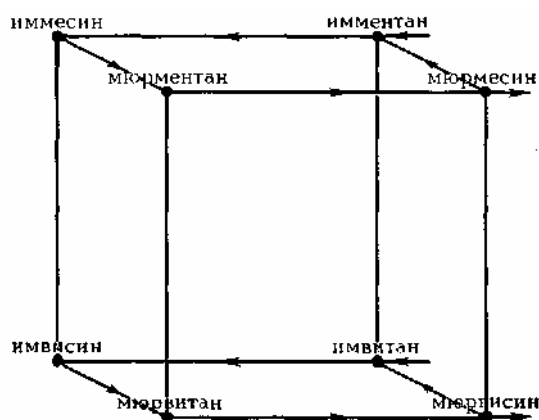


Рис. 5. Функцион

### ***Взаимодействие между кольцами***

Взаимосвязь эта основывается на принципе рамочности, но здесь его толкование немного шире, чем в случае аспектов. Витальные функции задают «рамки», за которые человек не может выйти. Пока мы остаемся «в рамках» — все в норме, но как только происходит выход, активность прекращается (Скажем, человек с сомэндодинамивом в мюрмесине будет веселить компанию в тех пределах, в которых позволяют его этические нормы — релэндостатив в мюрвисине.). Таким образом, разделение функций по ментальности — витальности совпадает с разделением аспектов по признаку статика — динамика. Этот факт позволяет графически обосновать все возможные способы образования соционических типов. Для этого построим *функцион* — куб из функций, построенный аналогично тому, как построен аспект из аспектов. На его верхней грани могут располагаться либо только ментальные, либо только витальные функции. В расположенных друг рядом с другом вершинах находятся аналитическая с синтетической функцией.

Легко видеть, что с помощью поворотов и зеркальных отражений можно получить шестнадцать возможных комбинаций, которые и представляют собой графические модели «А» всех соционических типов.

### **Резюме**

В этой главе были описаны две модели личности: модель «Ю» и модель «А» (включающая в себя «Ю»). Модели состоят из функциональных ячеек, под которыми мы понимаем способ приема, переработки и выдачи информации. Модель «Ю» содержит четыре ячейки функций, функции в ней образуют ряд по силе и развитости.

*Модель «Ю».*

При нормальном развитии типа функции проявляются в ячейках следующим образом.

Первая ячейка (функция в ней — самая сильная) определяет мировоззрение и основные цели, неограниченные возможности для запоминания, профессионализм — функция «цели».

Вторая ячейка — созидание, полет фантазии, «что нужно сделать, чтобы мир удовлетворял требованиям первой», «лучше один раз создать, чем сто раз повторить уже единожды созданное» — функция «средства».

Третья ячейка — место наименьшего сопротивления, «задавленное творчество», всякое замечание неприятно, даже самый изысканный комплимент; потребность в деликатной помощи делом.

Четвертая ячейка — абсолютная слабость, рад любой помощи. При отсутствии таковой запускается, постоянные проблемы — зона активного воздействия социума на человека.

*Модель «А».*

Модель «А» включает в себя восемь мест функций, построенных на трех парах признаков:

*Ментальность — витальность.* Ментальные действуют больше словом, витальные — делом. Деятельность ментальных в основном осознана, витальных — неосознана, инстинктивна. Ментальность — витальность является аналогом принципа «рамочности» аспектов, отличающихся по признаку статика — динамика.

*Сила — слабость* (мюрлативность — иммативность). Слабые функции менее развиты, чем сильные. Между развитием этих групп функций существует положительная обратная связь. Сильные подавляют слабые. Последние пытаются ограничить это подавление. В норме между ними образуется стабильный динамический баланс. При его нарушении развиваются патологии: акцентуация в типе, признаковый комплекс (см. главу 7).

*Аналитичность — синтетичность.* Аналитические функции направлены на прием и анализ информации, синтетические — на основе этой информации занимаются созиданием. Функции, отличающиеся только по признаку аналитичность — синтетичность, находятся в причинно-следственной связи. Аналитическая и синтетическая функции, у которых все остальные признаки совпадают, образуют блок. Два ментальных блока образуют ментальное кольцо, два витальных — витальное.

Блок *мюрмент* — блок сознательного воздействия человека на социум, потенциальная возможность неограниченного творчества. Основные идеи и основные средства.

*Мюрментан, мюрмесин* — см. первую и вторую ячейки модели «Ю».

Блок *иммент* — блок воздействия социума на человека, «совесть» — промахи часты и неприятны, различные комплексы и неадекватная реакция на происходящее.

*Имментанная* функция — контактная. Аналог мюрментанной, но слабее. «Поиск места в мире». Человек принимает ту роль, которую предлагает ему общество, жажда нового, любопытство, любознательность.

*Иммесин* — соответствует третьей ячейке модели «Ю».

Блок *мюрвит* — пока не нужен другим, практически не работает, игнорируется, но если нужен, делает все, что может; стремление к идеалу.

*Мюрвитан* — область игнорирования, пока не просят помочь. Чем нужнее обществу работа по этой функции, тем более полезными мы себе кажемся. Жертвенность, но хотя бы «спасибо» за это сказать надо.

*Мюрвисин* — стремление к идеалу, кладезь практической мудрости, требование почтительного отношения к соответствующим аспектам, почти безошибочная помощь делом.

Блок *имвит* — абсолютная слабость. Проблемы не скрываются. «Антисовесть».

*Имвитан* — см. четвертую ячейку модели «Ю».

*Имвисин* — «подарочная». Если хотите сделать человеку приятное, сделайте что-нибудь по этой его функции — скажите комплимент, подарите что-нибудь, просто помогите. Синтетическая, но без посторонней помощи не работает.

Энергия и информация в кольце идут от слабого блока к сильному, в блоке — от аналитической функции к синтетической.

## Глава 6. Модельный метод описания интертипных взаимодействий

Подход, применяемый здесь для исследования интертипных взаимодействий, является логическим продолжением того, что был использован нами при изучении модели «А» типа личности, изложенной в пятой главе.

Следует сразу заметить, что даже совместное использование признакового и модельного методов не позволяет исчерпывающим образом описать ИВ. Однако созданная к настоящему времени теория и сделанные с ее использованием наблюдения позволяют многое понять в законах человеческих взаимоотношений.

Таблица 3. Сложные интертипные взаимодействия

	ВС	ВЛ	ВП	ВТ	КС	КЛ	КП	КТ	АС	АЛ	АП	АТ	ТС	ТЛ	ТП	ТТ
ВС	т	кат	сот	с-э	квт	каз	соз	а	з	кар	сор	квд	о	кад	сод	д
ВЛ	кат	т	с-э	сот	каз	квт	а	соз	кар	з	квд	сор	кад	о	д	сод
ВП	сот	с-э	т	кат	соз	а	квт	каз	сор	квд	з	кар	сод	д	о	кад
ВТ	с-э	сот	кат	т	а	соз	каз	квт	квд	сор	кар	з	д	сод	кад	о
КС	квт	каз	соз	а	т	кат	сот	с-э	о	кад	сод	д	з	кар	сор	квд
КЛ	каз	квт	а	соз	кат	т	с-э	сот	кад	о	д	сод	кар	з	квд	сор
КП	соз	а	квт	каз	сот	с-э	т	кат	сод	д	о	кад	сор	квд	з	кар
КТ	а	соз	каз	квт	с-э	сот	кат	т	д	сод	кад	о	квд	сор	кар	з
АС	з	кар	сор	квд	о	кад	сод	д	т	кат	сот	с-э	квт	каз	соз	а
АЛ	кар	з	квд	сор	кад	о	д	сод	кат	т	с-э	сот	каз	квт	а	соз
АП	сор	квд	з	кар	сод	д	о	кад	сот	с-э	т	кат	соз	а	квт	каз
АТ	квд	сор	кар	з	д	сод	кад	о	с-э	сот	кат	т	а	соз	каз	квт
ТС	о	кад	сод	д	з	кар	сор	квд	квт	каз	соз	а	т	кат	сот	с-э
ТЛ	кад	о	д	сод	кар	з	квд	сор	каз	квт	а	соз	кат	т	с-э	сот
ТП	сод	д	о	кад	сор	квд	з	кар	соз	а	квт	каз	сот	с-э	т	кат
ТТ	д	сод	кад	о	квд	сор	кар	з	а	соз	каз	квт	с-э	сот	кат	т

Названия ИВ:

- т — тождество
- кат — ка-тождество
- сот — со-тождество
- квт — квазитожество
- з — зеркальное
- с-э — супер-эго
- о — оппонирование
- каз — ка-заказ
- соз — со-заказ
- кар — ка-ревизия
- сор — со-ревизия
- а — активация
- квд — квазидополнение
- кад — ка-дополнение
- сод — со-дополнение
- д — дополнение

Применение двух различных способов исследования одного и того же предмета приводит нас к необходимости сказать несколько слов об их соотношении. Эти способы, во-первых, не противоречат друг другу. Действительно, модель «А» и признаки типа однозначно соответствуют друг другу, и противоречиям просто неоткуда возникнуть. Более того, эти методы друг друга дополняют, ведь если во второй главе взаимодействия были описаны интегрально (по восемь), то здесь каждый тип ИВ будет исследован индивидуально. Информация, изложенная здесь, поможет использовать рекомендации, данные во второй главе. Рекомендации хотя и всегда правильные, но выполнимые с неодинаковыми усилиями в отношении различных типов личности.

Взаимодействие моделей «А» — это взаимодействие психических функций. Понятно, что информация, переданная сомэндостативом визуал-сциентика, будет совершенно различно воспринята в зависимости от того, попадет она на сомэндостатив аудиал-продактика или на соответствующую функцию другого визуал-сциентика. В первом случае мощный и безапелляционный мюрментан столкнется с пугливым иммесинном, а во втором — со столь же уверенным в себе мюрментаном партнера. Мы же простоты ради рассмотрим взаимодействие не функций, а состоящих из них блоков модели. Для этого используем некоторые идеи известного западного психоаналитика Эрика Берна и рассмотрим «социальные роли», исполняемые каждым из блоков.

Блок мюрмент: *«взрослый»*. В соответствующих аспектах человек настолько уверен в себе, настолько свободно и с достоинством держится и имеет столь большой опыт, что с юных лет желает общаться с окружающими на равных, а иногда не стесняется и ставить себя выше их.

Если человек в чем-то по-настоящему красив и умен, то это в аспектах своего мюрмента... Мюрмент не нуждается в ложных комплиментах, обычно силы блока хватает на то, чтобы выдерживать правдивую информацию. Есть стремление тем же платить и окружающим. Человек не намерен подчиняться ничьим капризам или давлению. Попытаться этим пренебречь — все равно что затыкать жерло вулкана. Тем не менее, окружающие нередко пытаются давить на мюрмент, что является причиной многих конфликтов.

Предназначение этого блока — социальная активность: человек тем лучше себя чувствует, чем на большее число людей влияет и (или) чем лучше, со своей точки зрения, это делает. Насколько благотворно это влияние, зависит от состояния других блоков, в первую очередь, имвита.

Блок имвит: *«ребенок»*. Социальная слабость и инфантильность этого блока приводят к тому, что до седых волос человек остается ребенком в соответствующих аспектах.

Своей откровенностью самый слабый блок сходен с самым сильным, скрыть что-либо здесь очень трудно, и поэтому нередко функции имвит шокируют окружающих своей «детской непосредственностью». По функциям этого блока человеку абсолютно необходима забота окружающих. Лишенный такой заботы чувствует себя брошенным ребенком, глубоко несчастен, а иногда и опасен. Поэтому, с точки зрения соционики, обижающий имвит другого поступает не лучше, чем обижающий ребенка.

Блоки иммент и мюрвит занимают промежуточное по силе положение. И действительно, по ним человек демонстрирует «подростковые» черты характера. Но черты эти несколько различны у этих двух блоков.

Блок мюрвит: *«самоуверенный подросток»*. Стремление всегда и несмотря ни на что быть на высоте, некоторая невнимательность к окружающим, демонстративность в успехах и стремление скрыть провалы делают проявляющего мюрвит весьма похожим на подростка. Насколько обществом и, в первую очередь, ближайшим окружением поощряются успехи этого блока, настолько нужным чувствует себя человек.

Блок иммент: *«неуверенный подросток»*. И тем более неуверенный в себе, чем худшие оценки окружающих имеет по этому блоку. Потребность данного блока — дружба со «сверстниками», которые, имея сходные проблемы, редко осуждают и о многом информируют, не вызывая у «подростка» ощущения ущербности. Есть здесь и потребность в «старших товарищах», но на практике она, к сожалению, в полной мере реализуется редко. В этом причина того, что многие люди всю жизнь переживают по мелочам и гордятся пустяковыми успехами этого блока.

Как видите, в каждом из нас существуют по крайней мере четыре довольно автономные «личности». От того, насколько они живут в согласии друг с другом, зависит гармония внутреннего



мира человека. Эта гармония достижима либо отшельниками, либо людьми, мудро организующими свои отношения с окружающими. Последнее невозможно без их помощи. Эта гармония есть дуализированность, путь к ней — дуализация. О том, как сделать этот путь легче, и пойдет здесь речь.

Как уже было упомянуто, почти неизменным условием дуализации является стремление к самосовершенствованию. В терминах функций это означает, что чем лучше развит блок мюрмент, тем лучше будут относиться окружающие к проблемам остальных блоков, тем самым косвенно помогая развитию мюрмента. Прямая помощь — добровольное подчинение окружающих функциям мюрмента — также тем сильнее, чем лучше развит этот блок. Наиболее естественным образом реализуется процесс дуализации в пяти интертипных взаимодействиях: полного дополнения, ка-, со- и квазидополнения, а также активации. Этими отношениями, кстати, исчерпывается тот набор, который соционика рекомендует для вступления в брак. Однако всем ИВ, и этим пяти в их числе, мешают довольно распространенные патологии в проявлении блоков.

Мюрмент иногда слишком «задирает нос». Обычно вследствие недостаточной уверенности в себе или опьяненности первыми успехами. Такое состояние сразу проходит при попадании в ситуацию, когда мюрмент вынужден работать так интенсивно, как только возможно. Человек узнает свои истинные силы, одновременно развивается и становится куда увереннее и спокойнее.

В этом, между прочим, состоит и один из приемов соционической психотерапии — дать возможность блоку мюрмент проявить себя (К остальным трем блокам этот прием тоже применим, но с таким количеством оговорок, что мы не будем на этом останавливаться.).

Имвнт часто страдает «детскими болезнями»: либо капризничает, либо безоглядно замыкается на себя. Происходит это вследствие недостаточно внимательного отношения окружающих к его проблемам. Как правило, эти проблемы легко разрешаются соответствующим «взрослым», остается только его найти...

Иммент чересчур упорно пытается привести самооценку в соответствие и с желаемым, и с действительностью одновременно. Эти заведомо безуспешные попытки могут довести до истерики и изнеможения. В таких ситуациях рекомендуется спокойный анализ с помощью «психотерапевта», которым может оказаться друг или хороший знакомый, и вежливое приведение самооценки к объективности. Полезно также переключить внимание человека на его сильные стороны (мюрмент или мюрвит), а также объяснить, что наши маленькие недостатки нужны некоторым из окружающих не меньше, чем наши огромные достоинства.

Мюрвит у некоторых чересчур бравировует тем, как он умеет помогать другим, при этом совершенно забывая о собственных потребностях. Обычно такое поведение — следствие невнимания окружающих или того, что они не особенно ценят успехи этого блока. Может быть, стоит стараться не для них, а для тех, кто способен эти достижения оценить по достоинству. Благо соционика утверждает, что восхищение аудитории при правильном ее выборе гарантировано.

Далее при описании интертипных взаимодействий мы будем исходить из нормального развития всех блоков у обоих партнеров. Читатель сам легко сможет внести в описание поправки, связанные с наличием только что перечисленных проблем.

С точки зрения соционики, наиболее необходимо для человека взаимодействие полного дополнения.

Здесь и далее в качестве примера на схемах изображены ИВ визуал-сциентика.

### ИВ полного дополнения

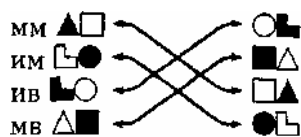


Рис. 6. Дополнение

На схеме показано взаимодействие моделей «А» дуалов. Взаимодействие блоков здесь идеально. Мюрмент («взрослый») взаимодействует с имвнтом («ребенком»), мюрвит («самоуверенный подросток») — с имментом («неуверенным подростком»).

Потенциально это наиболее взаимопольное отношение, в котором дуализация идет естественнее, чем в любом другом. На практике осуществлению этой возможности часто мешает

непонимание между партнерами, особенно сильное, если ни один из них через дуализацию ранее не проходил. Знакомство с полным дополнением полезно начинать с «беседы» акцептных функций блоков мюрвит и иммент. Это совершенно необходимый этап развития взаимоотношений. Если во время него выявилась схожесть взглядов и возможность взаимовыгодного сотрудничества (кстати, очень вероятная), отношения будут постепенно развиваться. Не стоит только, как это часто делают начинающие соционики, еще не успев познакомиться с возможным дуалом, сразу вешать ему на шею все свои проблемы. Спокойно вынести такое обращение может только святой.

В этом взаимодействии, при его удачном развитии, что, к счастью, не самая большая редкость, люди быстро и до неузнаваемости меняются в лучшую сторону. Положительные изменения касаются всех аспектов: партнеры становятся уравновешеннее, здоровее, энергичнее, никогда не унывают. Устойчивость же образовавшейся пары такова, что ей не страшны никакие жизненные трудности. Поэтому в соционике принято считать, что такая пара (диада) — минимальная группа, в которой человек может нормально существовать. Напомню также, что наличие дуала делает отношения с третьими лицами совершенно не опасными и потому взаимообогащающими.

Естественно, что это взаимодействие более других подходит для брака и тех отношений, где партнеры во всем зависят друг от друга, например, для парного полета в космос. Но, к сожалению, соционику для целей формирования групп с максимальной «выживаемостью» используют пока крайне мало.

По своей потенциальной нужности к описанному типу взаимодействия, как вы помните, примыкают еще четыре. Одно из них — активацию — мы сейчас опишем.

### ИВ активации

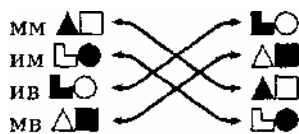


Рис. 7. Активация

Структура взаимодействия по блокам та же, что и в полном дополнении, только порядок следования функций в блоках у активаторов противоположен. Мюрмент — имвит. Возможность помочь друг другу у активаторов почти столь же велика, как и в только что описанном взаимодействии. Хотя активаторы тождественны по признаку соматичность — релатичность и противоположны по спонтанности — планомерности, возможность конфликтов здесь мала, так как слишком велика разница в силе у взаимодействующих функций (вторая функция немногим слабее первой). Тем не менее, партнеры не склонны, как это бывает в предыдущем взаимодействии, полностью брать ответственность друг за друга. Даже при дуализированности в браке между активаторами отношения часто выглядят как постоянная взаимная демонстрация хорошего отношения и хороших качеств.

Мюрмесин постоянно подпитывает имвитан партнера и побуждает его к активности. Особенно велика такая активность в паре соматик — соматик. Но и у двух релатиков она такова, что партнеры время от времени устают друг от друга настолько, что чувствуют потребность в отдыхе. А уж у соматиков, чью кипучую инициативность удерживать некому, дело может дойти до анекдота.

Один из моих учеников рассказывал о своих дяде и тете, визуал-сциентике и кинето-трейдике соответственно. Любили они друг друга до беспамятства. Но чтобы хоть немного отдохнуть, раз в неделю расставались на целые сутки. И даже это не помогало. Эти люди, которые называли друг друга «отрава сердца моего», пережили три развода, совершенно непонятных знакомым, не без оснований считавшим их прекрасной парой. Разойтись насовсем они так и не сумели, к счастью. Потому что с возрастом научились направлять выделяющуюся энергию на благое дело. Оба помимо прекрасной карьеры, сделанной без особых усилий, занимаются еще большой общественной работой. Знай они в начале своих отношений типологию Юнга, избежали бы бездны проблем. Например, соционик знает, что обидеть активатора значительно легче, чем полное дополнение. Ведь категоричная мюрментанная функция одного из партнеров встречает с одной стороны слабую и ранимую, а с другой — иногда любящую похорохориться имвисинную второго. Поэтому иногда стоит уменьшать категоричность и не жалеть времени на подробные разъяснения. Эффект не заставит себя ждать.

## ИВ полного тождества



Рис. 8. Тождество

Такая структура взаимодействия приводит к интересному эффекту, впервые замеченному создательницей соционики. Маска, которую надевает всякий живущий в обществе человек, для его тождественника почти прозрачна. Этот эффект имеет и положительные, и отрицательные стороны. Глубокое понимание партнера позволяет весьма быстро и продуктивно у него учиться. С другой стороны, довольно трудно общаться с партнером, который насквозь тебя видит. Особенно это мешает недуализированным. У них много проблем и мало желания их показывать. Особенно тяжела ситуация, когда партнерам вдобавок приходится конкурировать друг с другом. Их внутренние дразги рискуют при конфликте стать очевидными всем и каждому.

Очень повезло тому ребенку, у которого один из родителей тождественник, а второй — полное дополнение. Дети из таких семей по здоровью и скорости развития значительно опережают сверстников.

Таким образом, тождественное ИВ наиболее подходит для отношений родитель — ребенок, учитель — ученик, а также для отношений знакомства средней степени близости. Причем второе из упомянутых отношений быстро переходит в третье, поскольку ученик семимильными шагами догоняет учителя. Дружба в этом взаимодействии неустойчива, ведь чтобы помочь тождественнику, надо «оторвать» от себя.

Высокая скорость обучения тоже имеет свои минусы. Молодой тождественник часто выступает в роли ниспровергателя авторитета учителя. В этом причина прогресса человечества и, одновременно, многих личных трагедий, постигающих, впрочем, лишь тех, кто еще при жизни подбирал место для монумента собственным заслугам. Человек, имеющий много учеников и притом не гнушающийся их мнением, имеет шанс двигаться вперед быстрее всех.

## ИВ зеркальное

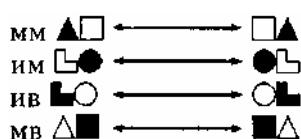


Рис. 9. Зеркальное

Структура взаимодействия блоков здесь такая же, как в тождественном ИВ, но порядок расположения функций в блоках иной. Это делает партнера в этом взаимодействии менее понятным и часто более привлекательным, чем в предыдущем. Здесь больше возможностей и помочь, и навредить. Однако чаще реализуется первая из этих возможностей. Потому что неприятных людей большая часть человечества избегает, оберегая свои нервы. Приятным же людям, в том числе и некоторым из зеркальников, часто хочется помочь. Правда, делать это почти столь же трудно, как и в предыдущем взаимодействии. Помощь, которую оказывают друг другу зеркальники, обычно скорее интеллектуального, чем практического свойства. Поэтому это ИВ особенно полезно для совместного решения профессиональных задач, конечно, если оба партнера работают в соответствующей их типам личности сфере. Например, визуал-сциентик и аудиал-сциентик прекрасно сотрудничают, занимаясь наукой, но при попытке вдвоем заниматься бизнесом они вряд ли будут довольны друг другом. Зато в торговле успешно могут сотрудничать визуал-трейдики с аудиал-трейдики, которые в науке, скорее всего, предпочли бы в качестве партнера кого-нибудь из сциентиков.

Это ИВ, пожалуй, занимает второе место после тождественного по КПД взаимообучения партнеров. Опять-таки при условии, что оба занимаются своим делом.

Людам, находящимся в этом интERTипном взаимодействии, не рекомендуется вступать в брак. К сожалению, подобные супружеские союзы — не редкость. Конечно, в некоторых ситуациях лучше такой муж или жена, чем никакого. Но если есть выбор, не стоит им пренебрегать. Надо помнить, что зеркальникам трудно проявлять друг о друге личную заботу.

Конфликты зеркальников обычно являются следствием только что упомянутой причины, проявляясь чаще всего как конфликт спонтаника с планомериком.

### ИВ оппонирования

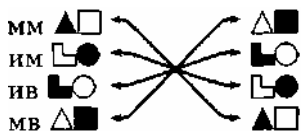


Рис. 10. Оппонирование

В этом ИВ сравнительно трудно достигнуть взаимопонимания. Действительно, «взрослый» одного из партнеров взаимодействует с «самоуверенным подростком» второго. Это чревато постоянными конфликтами. «Подросток» все время силится доказать, что он не лыком шит. Разглагольствования «взрослого» его постоянно подзуживают на попытки «утереть нос» партнеру. «Взрослого» же раздражает эта неумная задиристость, и он не забывает, когда представляется возможность, поставить «подростка» на место.

Как ни странно, такая ситуация нередко способствует профессиональным успехам партнеров. Мне, например, очень помогли в занятиях соционикой многолетние споры с оппонентом. Выслушивать его не всегда было приятно, да и со стороны наши беседы могли выглядеть некрасиво, и все же они были более чем полезны и совершенно незаменимы. Оба мы занимались делом в так называемой сфере максимальной профадаптируемости и относились друг к другу с большим уважением. Это не раз спасало наши отношения. Но не будь мы в большой степени дуализированы, у нас вряд ли хватило бы сил не рассориться навсегда. Теперь нам это вовсе не грозит. Многолетние интеллектуальные споры превратили наши отношения в особого рода прочную дружбу. Это не единственный пример удачной реализации возможностей заложенных в этом взаимодействии, однако, к сожалению, подобное встречается редко.

Чтобы ваши взаимоотношения с оппонентом были проще, старайтесь никогда не доводить стремление подправить партнера до степени «развенчать этого нахала во что бы то ни стало». Уж во всяком случае вы пострадаете не меньше его, если не сумеете сдержаться.

Взаимодействие «ребенок» — «неуверенный подросток» чревато похожими проблемами. Только желание «развенчать» оборачивается здесь еще трагичнее, потому что обиды по слабым блокам труднее простить.

Нечто противоположное бывает у влюбленных парочек, которые возникают, как это ни удивительно, во всех ИВ. Иммент, стремясь показать свое высокое развитие, необдуманно предлагает свои услуги. Имвит не менее необдуманно эту помощь принимает, из самых лучших побуждений показывая, что готов позволить партнеру всю жизнь о себе заботиться. Но то, что полное дополнение воспринимает как знак величайшего доверия, оппонент — как эгоистическое стремление сесть на шею. Литературные способности автора не позволяют ему достаточно красочно описать сцену, которая за такого рода ошибкой следует. В браке это одно из самых трудных взаимодействий.

### ИВ квазитожества

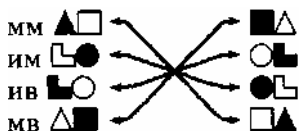


Рис. 11. Квазитожество

Структура взаимодействия по блокам повторяет ИВ оппонировать. Перемена функций местами

смягчает проблемы, характерные для такой структуры.

«Взрослый» — «самоуверенный подросток». Это взаимодействие напоминает зеркальное. Попытки подправить партнера, при всем их постоянстве, почти никогда не доходят до степени «развенчивания». Партнеры иногда могут спорить часами, так и ни приходя к общему знаменателю, но, тем не менее, получая интересные сведения и по ходу дела проникаясь уважением друг к другу. Так бывает не всегда, но довольно часто. Гораздо легче, по сравнению с предыдущим ИВ, протекает и сотрудничество, партнеры часто выручают друг друга.

Квазитожественники обычно дружелюбно друг к другу настроены. Хотя им и не хватает умения встать на точку зрения партнера, тем не менее это редко приводит к ссорам. Поведение их друг для друга вполне приемлемо.

«Неуверенный подросток» — «ребенок». Здесь тоже более легкое взаимодействие, чем у оппонентов. Второй иногда кажется немного невоспитанным, но крайне редко — злонамеренным и эгоистичным. Если партнеры практически не дуализированы, отношения их, естественно, труднее, проблемы в таком варианте сильно напоминают взаимодействие оппонирования, пусть и нет столь сильного желания придирается друг к другу.

### ИВ супер-эго

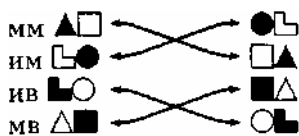


Рис. 12. Супер-эго

Название ИВ соответствует его структуре: блок мюрмент одного из партнеров взаимодействует с имментом (супер-эго) второго. В большинстве случаев это взаимодействие не заходит дальше легкого знакомства. Партнеры чувствуют себя несколько «тесновато». В результате это взаимодействие часто кажется несколько поверхностным. Но иногда бывает так, что люди в этом ИВ вынуждены тесно общаться. Отношения в таком случае могут стать очень глубокими, но все равно никак не простыми. Определяется это структурой взаимодействия блоков.

«Взрослый» — «неуверенный подросток». Случается, что спокойные, уверенные действия «взрослого» пугают или восхищают «подростка». Редко они могут оставить его равнодушным. При этом у «подростка» почти неизбежно просыпаются проблемы вроде комплекса неполноценности в каком-нибудь из многочисленных его вариантов. Например, он может взирать на партнера несколько подавленно и тихо, может, наоборот, громко пытаться доказать, что и он кое-что понимает в жизни. Во всех случаях, тем не менее, есть нечто общее. «Взрослому» понятны истинное состояние дел «подростка» и его психологические реакции. «Подростку» же ничего не понятно кроме превосходства партнера, и это угнетает. Естественно, дальнейшее развитие отношений зависит в первую очередь от тактичности первого партнера. Во-вторых, оно связано с развитостью и защищенностью блока иммент второго участника взаимодействия. Печально, но в жизни обычно оба эти условия далеки от идеального состояния. Оттого это взаимодействие обыкновенно не является комфортным.

Чтобы не портить отношения супер-эго, никогда не следует быть слишком настойчивым в попытках достучаться до партнера, перевоспитать его или сразу многое получить. Чем спокойнее друг к другу относиться, тем легче общаться. Даже при внешней поверхностности это ИВ может быть очень информативным, потому что иммент, как губка, впитывает интересующий его опыт мюрмента.

Что же касается поведения носителя этого мюрмент, то соционики говорят так. Относись к слабым функциям партнера так, как хотел бы, чтобы он относился к твоим.

Мюрвит — имвит. Ситуация здесь аналогична только что описанной. «Ребенку» вдруг сильно начинает хотеться повзрослеть, поведение его соответственно меняется, а у настоящего «подростка» это часто вызывает смех. Реакция понятна.

Другой вариант взаимодействия, когда мюрвит чувствует себя настолько взрослым, что с ощущением огромной собственной важности помогает «ребенку», в жизни встречается реже. Но и тут иногда мешает естественное для «ребенка» стремление позволить о себе заботиться. С точки зрения «подростка» оно несколько обременительно. К сожалению, некоторые из супер-эго осознают эту проблему только после того, как вступили в брак.

## ИВ квазидополнения

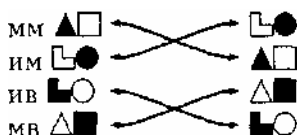


Рис. 13. Квазидополнение

Структура взаимодействия по блокам у партнеров та же, что и в ИВ супер-эго. Однако вследствие изменения порядка следования функций в пределах блоков это взаимодействие в целом заметно отличается от предыдущего. Наиболее сильная мюрментанная функция одного участника интертипного взаимодействия контактирует с наиболее слабой из сознательных функций второго. Партнеры часто воспринимаются друг другом как очень интересные.

Среди социоников более распространено иное название этого ИВ — конфликт. Это оправдано изредка и лишь на бытовом уровне, при плохой развитости участников взаимодействия и их недуализированности. В этом случае партнеры, даже не желая этого, постоянно задевают слабые места друг друга. Крайне тяжела ситуация, когда два таких человека оказались соседями по комнате в общежитии или, тем более, в экипаже одного самолета. Пострадать могут не только они сами.

Положение выправляется, если хотя бы один из партнеров дуализирован. В этом случае партнеры могут действовать друг на друга позитивно и получать немало пользы от взаимодействия. Имвисин довольно капризен и непостоянен и иной раз без посторонней помощи обойтись не может. Мюрвитан готов помочь всякому, лишь бы он был постоянен и не капризничал. Этот аспект взаимодействия бывает удовлетворительным лишь при наличии некоторой терпеливости партнеров.

В соционике существует традиция рассматривать это взаимодействие как наиболее жесткое и дискомфортное для личности. Мои собственные исследования показали, однако, что это почти всегда не так. За многие годы занятий соционикой мне так и не удалось пронаблюдать ни одного случая классического конфликта, описанного А. Аугустиновичюте, в этом ИВ. Притом что встречались дружба и плодотворное сотрудничество квазидополнений, даже в браке. Наши наблюдения и некоторые из последних теоретических разработок позволяют предположить, что в общем случае это ИВ попадает в ту же группу комфортности, что и ИВ полудополнения и активации.

Следующие восемь интертипных взаимодействий можно рассматривать как комбинации предыдущих восьми. Например, в обоих ИВ полудополнения одна из функций блока мюрмент такая же, как у полного дополнения, а другая — как у оппонента. Соответственно взаимодействие полудополнения в чем-то напоминает ИВ и полного дополнения, и оппонирования.

Этим объясняются многие интересные свойства обоих интертипных взаимодействий полудополнения. Они во многом похожи. Потому мы их опишем совместно. По аналогичным причинам мы поступим так же и с оставшимися шестью ИВ.

## ИВ полудополнения

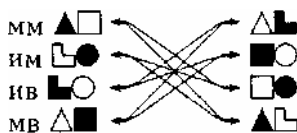


Рис. 14. Ка-дополнение

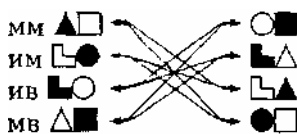


Рис. 15. Со-дополнение

В этих ИВ у партнеров почти всегда есть возможность помочь друг другу. Особенно легко это сделать, если взаимодействие акцентированно на тех функциях, которые одинаковы у полного

дополнения и у полудополнения.

В этих двух взаимодействиях естественно может проходить дуализация, особенно если следовать рекомендациям, данным в первой части главы. Используя термины функций, можно сделать рекомендации конкретнее. Этим мы сейчас и займемся.

«Взрослый» — «самоуверенный подросток» плюс «ребенок». Коллизия этого взаимодействия такова. «Взрослый» по инерции пытается отнестись к «самоуверенному подростку» как к «ребенку» или наоборот, к «ребенку» как к «подростку». Партнера такое отношение несколько сбивает, удивляет и раздражает: человек только что был таким хорошим и вдруг ни с того ни с сего пристаёт с какими-то глупостями. Может, он меня не за того принимает?

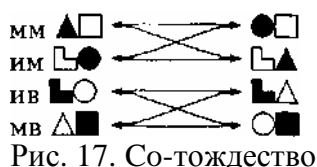
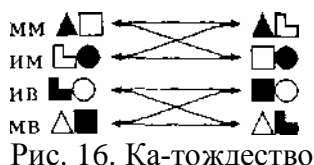
Как уже было замечено, полудополнение напоминает взаимоотношение оппонентов, однако, как правило, значительно мягче его. Развитие отношений вследствие описанных причин часто напоминает езду на хорошей машине по неровной дороге. Быстро и комфортно... до ухаба и после него. При удачном стечении внешних обстоятельств участники взаимодействия успевают глубже узнать друг друга, привыкнуть и сильно привязаться друг к другу. В такой ситуации они самостоятельно и довольно неплохо учатся объезжать встречающиеся на их пути «ямки».

Полудополнения могут быть в очень глубоких и красивых отношениях друг с другом. Поэтому соционики говорят, что лучше быть рядом с хорошим полудополнением, чем с плохим полным дополнением. Впрочем, то же верно для почти всех взаимодействий. Привнесение в ИВ соционических знаний может сделать отношения и вовсе сказочными.

Самая главная рекомендация для полудополнений. Учитесь преодолевать иногда возникающее навязчивое желание перевоспитать партнера. У полудополнений всегда есть возможности прийти к общему знаменателю и без нажима друг на друга.

«Неуверенный подросток» — «ребенок» плюс «самоуверенный подросток». Здесь тоже помогает только что данный совет. Чем дольше и лучше развиваются отношения, тем проще имменту пережить «детские капризы» партнера. Более того, этот аспект взаимодействия у сформировавшихся диад выглядит очень и очень мило.

### ИВ полугождения



Это ИВ можно в некотором приближении рассматривать как комбинацию взаимодействий тождества и супер-эго.

Мюрмент — мюрмент плюс иммент. Опять-таки, чем лучше развиты личности полугождественников, чем более соответствуют друг другу тип и профессия каждого из участников ИВ, тем более интересными, комфортными и полезными их отношения могут быть. В случае, когда реализованность и защищенность обоих партнеров невелики, при взаимодействии они часто задевают слабые места друг друга. К тяжелым последствиям это приводит редко. За счет частичного совпадения мировоззрений участники взаимодействия при желании легко могут прийти к компромиссу. Легкие трения во взаимоотношениях обычно не дают полугождественникам сделать их слишком близкими. Партнеры сохраняют некоторую дистанцию и притом часто бывают симпатичны и полезны друг другу. Эти ИВ больше, чем любые, другие портит желание подогнать партнера под свою мерку. Как показывает опыт, этого можно и нужно избегать.

Мюрвит — мюрвит плюс имвит. Пытаясь перещеголять друг друга, полугождественники получают возможность развиваться. Однако часто при этом они обижают в другом «ребенка», а это

просто так не прощается. Обыкновенно легкое разбирательство позволяет урегулировать конфликт и не всегда приводит к увеличению дистанции.

Оба ИВ полутождества могут быть весьма выгодны с точки зрения сотрудничества. Например, достижения многих ученых — визуал-сциентиков по типу поддерживали и рекламировали в обществе визуал-лингвисты. Не менее важна для визуал-сциентика и поддержка визуал-продактера, умеющего организовать конкретное производственное внедрение научных разработок и часто выступающего в качестве спонсора исследований. ВС не остается в долгу и снабжает партнера интересной для них информацией, помогающей обоим поднимать свой престиж и становиться богаче.

### ИВ ревизии

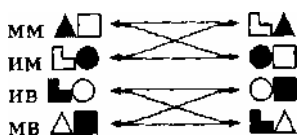


Рис. 18. Ка-ревизия

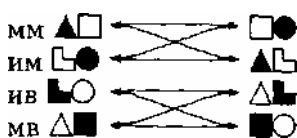


Рис. 19. Со-ревизия

Эти ИВ мы исследуем как комбинацию квазидополнения и зеркального. Кстати, здесь мы опять имеем дело с изменением порядка функций внутри блока по сравнению с только что описанными ИВ. Это делает отношения существенно более жесткими.

Мюрмент — мюрмент плюс иммент. Хотя положение о том, что чем лучше развиты партнеры, тем лучше могут быть и их отношения, остается верным и для этих ИВ, они даже в идеальных случаях тяжелы для длительного совместного контакта. Особенно в отсутствие дуалов обоих участников взаимодействия. Причина этого понятна: партнеры выглядят с точки зрения друг друга слишком критичными, придирчивыми и недоверчивыми.

Действительно, в этих ИВ есть тенденция постоянно проверять и перепроверять друг друга. Люди, вынужденные жить совместно, часто оказываются совершенно измучены этими проверками. Прервать этот неприятный процесс иногда нелегко даже их дуалам. Но стоит только увеличить дистанцию, и партнеры перестают вызывать друг у друга обоснованные и необоснованные подозрения. При соблюдении этого условия ИВ ревизии мало чем уступает полутождеству. Часто оно бывает захватывающе интересным, настолько неожиданный ход мысли может продемонстрировать партнер.

Взаимодействие блоков имвит — имвит плюс мюрвит имеет свои проблемы. Несмотря на искренние старания участников взаимодействия помочь друг другу и на полезность их помощи, если бы она была принята, принимают ее нечасто по причинам того же самого недоверия.

Эти ИВ мало подходят для брака. Совместная работа может быть интересной, но идет куда проще при наличии дуалов партнеров и при возможности отдыхать друг от друга.

### ИВ заказа

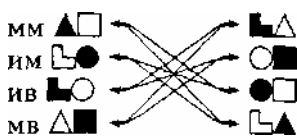


Рис. 20. Ка-заказ

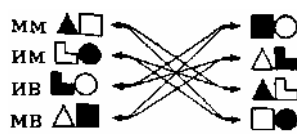


Рис. 21. Со-заказ



Это взаимодействие мы рассмотрим как комбинацию ИВ активации и квазитождества.

Мюрмент — мюрвит плюс имвит. Элемент сходства с ИВ активации дает всплеск активности личности. Заказчики, подобно активаторам, «тормозят» друг друга. Квазитождественная компонента привносит возможность взаимообучения и, одновременно, довольно большие трудности при попытках убедить партнера, что-то ему доказать или самому встать на его точку зрения. Это иногда приводит к неутрачивающим открытым или неявным спорам. Попытки эти отнюдь не бесполезны, потому что партнеры многому учатся друг у друга, так, впрочем, и не приходя зачастую к единому мнению. В близком общении один на один это взаимодействие несколько утомительно.

Компонента активации может при хотя бы минимальном внимании партнеров к проблемам друг друга сделать их очень симпатичными в глазах друг друга. Следующее за этим сближение порождает дискуссию, партнеры устают, временно расстаются, отдыхают и сходятся вновь. Если не позволять себе спорить до хрипоты, можно сохранять симпатию сколь угодно долгое время. Если же не сдерживать себя, место симпатии может занять противоположное чувство.

Особенно опасно такое развитие ситуации в браке. Из-за искусственного сближения попытки во что бы то ни стало переубедить партнера в семье бывают слишком упорны. Антипатия возникает не обязательно. Многие неосознанно самостоятельно выходят на рекомендации, данные в первой части главы. Если это получается, супруги находят выход энергии, высвобождающейся в этом ИВ, в увеличении своей внешней активности.

Прекрасно знаю семью теперь уже пожилых людей. Жена — тактил-трейдик, муж — аудиал-продактик, находятся в отношении ка-заказа. За тридцать лет совместной жизни они совершили такое количество социальной работы, которому могут позавидовать большинство соматиков. Муж, биолог по профессии, работающий школьным учителем, организовал более шестидесяти долговременных экспедиций со школьниками и создал крупнейший в стране школьный музей биологии. Его жена много лет помимо основной работы руководила женсоветом крупной организации и вела курсы вышивки. Надо сказать, что проблем взаимоотношений в этой семье было более чем достаточно. Относились их конфликты к проблемам взаимодействия двух конкретиков. Не совпадали их вкусы на вещи и пищу, на то, кому вести денежные дела семьи, и так далее. Понимая, что после нескольких десятилетий совместной жизни попытки что-либо доказать друг другу бесполезны, они, тем не менее, время от времени не могли удержаться от споров.

Иммент — имвит плюс мюрвит. Здесь примерно те же проблемы, что и у полудополнений, разве что только более ярко выраженные. Партнеры иногда чувствуют себя чем-то обязанным друг другу, пытаются что-то сделать. Но догадаться, то ли сделано, чего партнер ожидал, и доволен ли он, сложно. Поэтому услуги предлагаются вновь, и опять неясность. Попытки вызвать положительную реакцию у второго участника взаимодействия на удивление настойчивы и долго не прекращаются. При этом оба все время чувствуют неудовлетворенность собой. Но поделаться с этим что-либо трудно.

Для брака это ИВ трудновато. Для делового сотрудничества оно подходит несколько больше.

## **Глава 7. Признаковый комплекс в психике**

### **Структура признака соматичность - релатичность, динамика его проявления, болезненные нарушения динамики**

— А чем лицо отличается от маски? Чем, Йо? Не знаешь? Да просто лицо более пластично, а маска статична, и с этим ничего не поделаешь, даже если очень захотеть.

*А. Лазарчук. «Мост Ватерлоо»*

## **Введение**

Понятие соматичности — релатичности имеет историю, восходящую еще к классической работе К. Г. Юнга «Психологические типы». Предтеча соционики писал в ней об экстравертных и интровертных «началах», «установках» и «механизмах функционирования» в психике. Юнг утверждал,

что в психике каждого человека один из пары противоположных «механизмов» доминирует, другой же оказывается в области бессознательного. У одного человека более осознана экстравертная сторона личности, у другого — интровертная. Таким образом возникают два противоположных типа личности, которые я называю соматиками и релатиками соответственно.

Юнг подчеркивал, что речь идет лишь о доминировании одного из механизмов при относительном подавлении противоположного, но отнюдь не о полном исчезновении его из психики. В психике каждого человека существуют обе установки. То есть признак оказывается не просто идентификатором типа, но простейшей системой функционирования психики. О том, как организована эта система, пойдет речь в первой части главы.

Автор типологии исследовал статическую структуру признака. Он писал о доминировании по силе и по развитости. Существуют, однако, и другие аспекты, а именно доминирование по времени проявления одного из «механизмов». В этой книге впервые, насколько мне известно, предпринята попытка проанализировать динамику психики, ввести в соционику понятия, связанные со временем. Это важно, так как в реальности процессы получения, переработки и выдачи информации имеют вполне определенную длительность и структуру. Способ обработки (который, по сути, и есть тип) оказывается зависящим от времени. Кроме того, на практике встречаются нарушения работы психики, обусловленные динамической природой информационного обмена. Исследованию патологий психики, связанных с нарушением нормальной динамики проявления признака, посвящена вторая часть главы.

В третьей части пойдет речь о влиянии нарушений динамики на определение типа и о возможных путях терапии подобных случаев.

### **Структура проявления признака**

Как уже упоминалось, Юнг использовал для описания экстравертированных и интровертированных типов несколько более простых понятий. Сейчас мы их коротко обсудим, а заодно попытаемся дать им строгие определения.

Экстравертное (соматичное) и интровертное (релатичное) начала атрибутивно присущи человеческой психике. Можно сказать, что начала — это потенциальные возможности человека стать представителем одного из противоположных типов. Начала проявляются в психике как установки — внутренние силы, побуждающие ориентироваться либо на объекты, либо на взаимодействия. Психике каждого типа присущ свой механизм функционирования. Цели релатика всегда лежат в его взаимодействиях, и сколь бы ни были продолжительны экскурсы его сознания в проблемы объектов, в конечном счете они оказываются служебными по отношению к его типическим целям. Внимание соматика к собственным субъективным проблемам всегда определяется его целями в объективном мире.

Психологическое содержание рассматриваемого нами признака изложено в первой главе книги.

Соматика и релатика — две устойчивые и одинаково пригодные для жизни системы восприятия. Ценность первой — в том, что она обеспечивает человека широкими и ценными знаниями, хотя, может быть, и не во всем подходящими их конкретному получателю. Плюс противоположной установки — умение выбрать наиболее лично подходящее из того относительно небольшого, что релатику про внешние объекты известно.

Принципиально невозможно состояние, когда человек принадлежит в равной степени обоим типам. Настолько же нереально полное подавление в психике одного из механизмов. Эту точку зрения Юнг обосновывал своими многолетними практическими наблюдениями. Попробуем, используя некоторые понятия диалектики и теории систем, обосновать ее теоретически.

Соматичная и релатичная установки находятся в противоречии друг с другом и, в то же время, не существуют друг без друга. То есть, в той или иной форме, обе они проявляются у каждого человека. Лишенный хотя бы одной из установок, он не смог бы существовать. Тем самым доказано, что соматика и релатика представляют из себя диалектическую пару и; следовательно, попадают под действие закона, известного как закон «единства и борьбы противоположностей». Установки в паре представляют собой диалектическое отрицание друг друга. Отсюда, в свою очередь, следует существование динамики, порождаемой этой парой. Исследованием динамики мы займемся позже, а пока сделаем еще одно важное замечание. Соматика — релатика сама порождается более общим противоречием — самим существованием внешнего и внутреннего мира. Можно сказать, что это

противоречие индуцировано из мира в психику. Формируется такая структура психики, чтобы это противоречие разрешить. Решается оно, насколько мне на данный момент известно, двумя связанными друг с другом способами. Путем подавления одной из установок и разделением реализации установок во времени.

Оба пути разрешения противоречия становятся возможными благодаря психической инерции. Из-за нее, однако, человек сталкивается с новыми проблемами — весьма разнообразными по внешним проявлениям явлениями застревания или заикливания. Иллюстрацией высказанных положений послужит предлагаемая мной гипотеза образования доминирующей установки.

Пока нет данных, указывающих на наличие врожденной предрасположенности к приобретению того или иного механизма. Напротив, есть некоторые наблюдения и соображения, указывающие на приобретенность соответствующих психических доминант. Рассмотрим гипотетический процесс формирования доминанты, предположив, что никакой врожденной предрасположенности у ребенка нет.

Пусть психика ребенка в какой-то момент времени равно готова к проявлению и того, и другого начала. Предположим также, что в этот момент ребенок повел себя в соответствии с одной из установок и получил существенно положительный результат (покормили, дали игрушку...). Но установки противоположны друг другу. Поэтому естественно думать, что эта случайно оказавшаяся удачной модель поведения закрепится по крайней мере в подобных ситуациях, а затем и в большинстве ситуаций: ведь все они в чем-то подобны.

Конечно, можно мысленно представить и такую историю развития ребенка, когда будут совершенно равномерно чередоваться и сопровождаться одинаковым положительным эффектом поступки ребенка в соответствии с обоими установками. Но, очевидно, что это крайне маловероятно. Формирование доминанты, таким образом, оказывается простым следствием закона о спонтанной ассиметризации систем.

К этому следует добавить, что почти каждый ребенок существует в среде, поляризованной наличием типов у родителей. Так или иначе, произойдет целая серия ситуаций, когда у ребенка будет закрепляться один и тот же механизм.

Известно, что основные массивы информации человек получает в первые годы жизни. Он торопливо набирает жизненный опыт и совершенно не собирается расставаться с уже приобретенным. Детская психика «выпадает» в одно из двух возможных состояний подобно тому, как неминуемо падает на одну из своих сторон подброшенная монетка. Поступать в соответствии с уже полученным опытом очень естественно, это приводит к новым успехам, они — к новому опыту в той же области, и все это вместе — к закреплению одного из двух противоположных вариантов психической деятельности (и подавления ему противоположного). Того состояния, которого достигла психика ребенка к трех-пятилетнему возрасту, видимо, уже никакими силами не переделать.

### **Динамика проявления признака**

Разговор о процессах в психике необходимо предварить обсуждением временной шкалы, которую мы будем использовать. Опыт экспериментальной физики показывает, что при изучении сложных процессов значительной длительности полезно рассматривать их при различных масштабах времени. Увеличение масштаба всего в три раза может заметно изменить вид графика процесса. Новый график будет результатом некоего усреднения по времени процессов меньшей длительности.

Характерное время проявления признака соматика — релатика ограничивается снизу нейрофизиологическими рамками, а сверху — временем человеческой жизни. Легко видеть, что для того, чтобы полностью охарактеризовать динамику интересующих нас процессов, нужно рассмотреть их примерно на двадцати масштабах. Это значит, что нужно решить два десятка отдельных больших задач, которые раньше никем не были даже сформулированы. Мы недостаточно подготовлены для того, чтобы решить такую задачу во всех деталях хотя бы на одном уровне. Сейчас мы попытаемся лишь качественно оценить характер процессов при масштабе порядка месяцев и лет. Сделано это будет в довольно правдоподобном для большинства случаев приближении, что на этих уровнях графики будут сходными.

(Можно показать, что в идеальном случае при некоторых изменениях масштаба система не изменяется. То есть имеет фрактальную структуру. Идеальный случай представляет собой усреднение

по ансамблю людей или усреднение по времени жизни одного и того же индивидуума. Своеобразный психологический вариант эргодической теоремы.)

Когда речь будет идти о проявлении механизма релатики, будет подразумеваться, что человек решает проблемы в области аспектов взаимодействия (полевых). То есть поступает в ситуации так, как этого естественно было бы ожидать от одного из восьми релатичных типов юнговской типологии: анализирует и стремится улучшить свое самочувствие, добивается гармонии внутренней ситуации или личных отношений, наводит порядок в чувствах и мыслях.

В противном случае, когда человек решает проблемы объектных аспектов, мы будем говорить о проявлении механизма соматики. Он проявляется, когда человек решает проблемы улучшения объективной ситуации, изучения и реализации ее перспектив, выполнения объективно (но не субъективно) необходимой работы и проявления эмоций, которые также объективно, но не субъективно обусловлены.

Проводя на практике такую работу, необходимо учитывать наличие типа у самого исследователя. Кроме того, важно помнить об отличии сознательного проявления каждого механизма от бессознательного. По Юнгу, бессознательное имеет по отношению к сознанию компенсаторный характер, т. е. противоположную установку.

В свете исследуемых нами вопросов, касающихся динамики психической деятельности, ясно видно, что это утверждение Юнга безусловно верно лишь в статистическом смысле. Иногда установки «меняются местами», а это и есть, с психологической точки зрения, динамика проявления соматики — релатики.

Подчеркнем еще раз, что одновременное сознательное проявление обоих механизмов принципиально невозможно. Психика обрабатывает проблемы, соответствующие полевым аспектам (релатичным) и объектным (соматичным) поочередно. В норме непрерывное время проявления одного механизма составляет десятки минут. При этом возможно практически моментальное переключение с одного механизма функционирования на другой. Поэтому, усреднив по значительным промежуткам времени, можно сказать, что за время наблюдения человек на шестьдесят процентов проявил себя как соматик и на сорок — как релатик. В общем, на практике подобная процедура и является основанием для отнесения человека к тому или иному типу. К сожалению, не все, кто пытается определять тип, это осознают. Как будет показано ниже, такой способ практического определения типа корректен только в ординарной ситуации и при нормальном состоянии психики. По моим наблюдениям, нередки случаи, когда человек довольно долго ведет себя так, как это свойственно другому типу: соматик как релатик и наоборот. Большая часть этих случаев носит нездоровый характер, и именно они являются проявлением признакового комплекса.

Жизнь требует от человека умений и навыков и в релатичной, и в соматичной сферах. Если бы человек одинаково хорошо владел и тем, и другим, то на языке динамики это означало бы следующее. При увеличении времени наблюдения среднее по проявлениям каждого из признаков стремилось бы к одной второй. На практике же этот случай никогда не реализуется и, видимо, даже теоретически не может реализоваться. Этому мешает сформированная у человека в детстве доминирующая установка, накопленные им знания и навыки преимущественно одного сорта. Действия ребенка, продиктованные противоположной установкой, приводят к меньшим успехам, поэтому она подавляется, и человек в соответствующей сфере относительно малоинформирован. Это, в свою очередь, еще более усиливает доминирующую установку. Но, как будет показано ниже, усиливает лишь до определенного предела.

Стремление в проявлениях признака к «золотой середине», когда время проявления обоих стилей жизни одинаково, не очень полезно. Оно препятствует специализации психики и ее продуктивной деятельности. Важно и то, что недуализированной личности (лишенной поддержки людей с противоположным типом) вообще трудно выдерживать какую-либо сознательную норму. Она слишком зависима от переменчивых и отнюдь не благоприятных внешних обстоятельств. Для недуализированного человека любые обстоятельства неблагоприятны, и выгоды, которые он получает, всегда меньше его затрат.

Нормой следует считать примерно такое соотношение — 70/30 по времени проявления доминирующей и «рецессивной» установок. Недуализированная психика, в силу своей зависимости от внешних условий и внутренней дисгармонии, иногда вынуждена значительно отклоняться от этой нормы. Вследствие этого возникают «колебания» установки, которые никак не соответствуют реальным потребностям человека. Иногда нужен довольно большой промежуток времени, чтобы восстановилось нормальное состояние психики. Причем чем больше частота колебаний, тем больше

они изнашивают психику. Такие ситуации знакомы, видимо, каждому человеку. Психологически они проявляются в суетливости, хаотично и часто сменяющейся бездеятельностью, долгом отсутствии хоть какого-то положительного результата. Непременный же отрицательный результат — изможденность. Психиатрам наверняка знакома подобная картина невроза.

Разрешив одно противоречие и сформировав тип, психика получает взамен новую проблему — односторонность типа и одновременную необходимость владеть всеми аспектами. Противоречие это усугубляется наличием заметных психологических трудностей (например, болезненностью самооценки) в проявлении слабой стороны. Это ярче выражено у личностей, акцентированных в смысле признака. Борьба с подобными трудностями можно лишь путем кооперации с людьми, имеющими противоположный тип.

Рассмотрим графики, соответствующие идеальному случаю развития (а), наиболее широко, по мнению автора, распространенному (б) и наиболее неблагоприятному случаю (в).

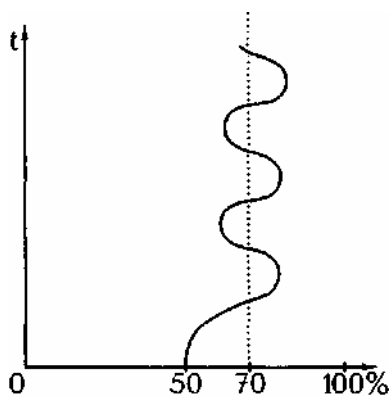


Рис. 22 (а)

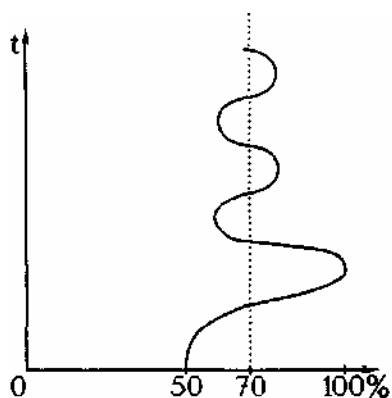


Рис. 23 (б)

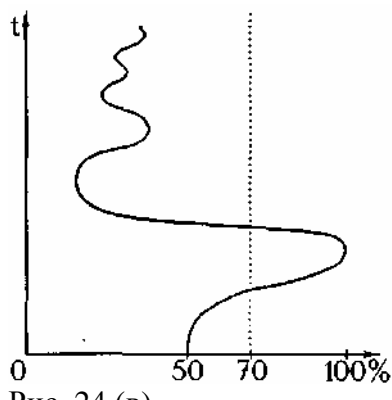


Рис. 24 (в)

Первый график отражает ситуацию наиболее благоприятного развития ребенка. Второй соответствует довольно распространенному случаю подростковой акцентуации проявлений типа. И, наконец, на третьем изображен случай, когда подростковая акцентуация, будучи крайне выраженной, заставляет человека судорожно пытаться сменить доминирующую установку. Такое состояние может стабилизироваться и привести к тому, что внешне человек выглядит довольно похоже на представителя противоположного типа. Это статическое проявление признакового комплекса (ПК). (Под

«комплексом» здесь понимается неподвластный быстрому волевому изменению болезненный стереотип сознания и поведения человека.) Состояние ПК динамически проявляется следующим образом: сильная сторона интеллекта человека функционирует менее пятидесяти процентов времени.

Чем ближе линия на графике к вертикальной, тем больше энергии, личных и социальных ресурсов она требует от человека. Чем длительнее такое состояние, тем сильнее оно изнашивает психику. Случай ПК является крайне неблагоприятным во всех смыслах. Он очень непродуктивен. Человек во вред себе и окружающим расходует время, возможности, здоровье, деньги...

График (а) отражает наиболее благоприятную ситуацию существования психики. В этом случае сильные стороны личности свободно развиваются, а слабые не слишком от них отстают. Все остальные линии развития менее продуктивны.

### **Диагностика. Влияние на определение типа. Размышления о терапии**

Классическое определение соматичности — релатичности в случае признакового комплекса некорректно. Оказывается, что соматик не всегда ориентирован на внешний мир. Под влиянием колебаний самооценки, из-за невозможности справиться с трудностями в его сознании может временно доминировать подавленная установка. Это приводит к появлению «фантомного» типа.

Как же диагностировать признаковый комплекс? Помочь может знание следующей особенности соционического признака. Соответствующий истинному типу массив информации всегда и при любых условиях остается мощнее. В соответствующем аспекте действительности носитель типа ведет себя гораздо более легко и естественно, «профессионально». Скорость обработки информации с помощью доминирующего механизма заметно выше. Однако в случае ПК преимущества, даваемые использованием сильных сторон, обесцениваются личностью. Даже теряются в попытках справиться с проблемами слабых сторон.

Более корректное определение типа должно основываться на массивах информации, накопленных человеком в каком-то из аспектов, а также на профессионализме в использовании этой информации. То есть при практическом определении типа необходимо сравнивать проявления личности и по соматике, и по релатике на как можно более значительном промежутке времени. В противном случае легко ошибиться, подменив строгий анализ ассоциациями по сходству. Люди могут быть похожи по причинам, как связанным, так и не связанным с типологией Юнга.

(Кстати, «сравнительный анализ» полезен и для определения типа совершенно здорового человека. Нередко человек развивает свои слабые стороны несколько лучше среднего. И это приводит к ошибкам при определении его типа. Например, один из моих знакомых неоднократно был отнесен социониками к интуитивно-этическим экстравертам (визуал-лингвикам). И действительно, он демонстрировал неплохие навыки общения. Но настоящий его тип — визуал-сциентик. Для его близких знакомых несомненно, что мышление у него развито куда лучше чувств. Однако при первой встрече этого вполне можно не заметить.)

Патологические колебания проявления установок гораздо более «вязкие», замедленные в сравнении с нормальными. Здоровый человек в естественной ситуации легко переключается с одного сорта проблем на другие. В случае ПК сознание гораздо более заторможено.

Главной опасностью для соматика, как отмечал Юнг, является чрезмерное втягивание в жизнь внешнего мира, приводящее к дисгармонии его внутреннего мира, то есть к пустым тратам времени, не оставляющим возможности привести в порядок свои мысли, чувства, здоровье. Такой соматик может совершенно измучить себя. Вслед за этим происходит обратное «качание маятника» — соматик пытается замкнуться, становится угрюм, хотя всегда в глубине души надеется, что найдется кто-нибудь, кто сумеет помочь ему навести порядок в самом себе. Внешне он проявляет в гипертрофированном виде отрицательные черты противоположного типа, причем в такой степени, что их уже можно назвать эгоизмом, безынициативностью, замкнутостью. В наших терминах это значит, что соматик с ПК «застревает» в релатичных проблемах.

Юнг сводил причины подобного состояния к компенсаторной установке бессознательного. Однако сознательное желание какой угодно ценой разрешить свои внутренние проблемы может приводить соматика к обесцениванию своей сильной стороны и концентрации внимания на слабой. Для иллюстрации можно привести всем известные случаи мнительности по поводу здоровья. Этой слабости более всего подвержены абстрактики-соматики. Без помощи окружающих они забывают

изучать свои субъективные ощущения и даже следить за ними. И если слишком долго нет напоминаний о необходимости наблюдать за своим самочувствием, абстрактные соматики доводят его до катастрофы. После этого они вынуждены следить за ним постоянно. Представители этих типов, для которых в норме о здоровье ни думать, ни говорить нет времени, доведя себя «до ручки», часто готовы часами обсуждать свои хвори (Но это, как вы понимаете, еще не повод считать таких людей конкретиками-релатиками. Для последних разговоры о собственных ощущениях тоже обычны, но потому что они постоянно их изучают и совершенствуют.).

Когда признаковый комплекс встречается в своей более ранней стадии, опознать его труднее. Визуал-сциентики иногда склонны проявлять навязчивую заботу о самочувствии окружающих. В таких случаях всегда оказывается, что ими движет бессознательное желание спровоцировать окружающих на подобную заботу в свой адрес. Как только желаемое сбывается, ВС тут же забывает о том, что такое понятие как самочувствие вообще существует. Если же провокации не приводят к столь хорошему исходу, наступает депрессивное состояние.

Релатик, который слишком отрицательно относится к требованиям внешнего мира, сталкивается с проблемами другого сорта. Он оказывается не в состоянии верно оценивать свои конкретные и потенциальные возможности, его эмоции все менее соответствуют приличиям, и действует он все менее успешно и охотно. Меланхолия и депрессия становятся его естественными состояниями (для чересчур соматика характерны истерики и бурные скандалы). Если ситуация не изменяется, признаковый комплекс не заставляет себя ждать.

Релатика от соматика можно отличать даже по состоянию аффекта. Истиерику и скандал, которые устроил соматик, легко отличить от релатичного. Соматик скандалит безоглядно, активно и шумно. Выглядит это как вспыльчивость, неумение обуздывать свои чувства. Ощущения, что человек «на пределе», в таких случаях обыкновенно не возникает. Действительно, соматик, накричавшись, быстро успокаивается и даже не считает, что произошло нечто экстраординарное. Другое дело, если до истерики дошел релатик. Чем кончится бурное проявление его чувств, никогда заранее не известно. Успокаивается релатик долго и старается никогда впредь ничего подобного не допустить.

Депрессии соматика и релатика тоже выглядят очень по-разному. Для релатика меланхолия — почти естественное состояние, и если даже она переходит в депрессию, ничего особенно страшного, с точки зрения релатика, не происходит, он не боится существовать в этом состоянии довольно долго: «Ну, был период, в течение которого не было возможности проявлять активность, ну и ладно, такие периоды всегда проходят». Соматик испытывает страх перед состоянием подавленности. Ощущение своей беспомощности для него — это почти крушение мира. Депрессии у соматика бывают реже истерик и скандалов. Но уж если бывают, то вспоминаются долго как нечто ужасное, чего нужно впредь не допускать. Этот факт, видимо, было бы полезно использовать в судебно-медицинской практике, когда нужно квалифицировать тяжесть состояния аффекта. Для соматика аффектом будет депрессия, для релатика — истерика.

Человек при признаковом комплексе ведет себя примерно так же, как носитель классического комплекса, изучаемого с помощью психоанализа. Его проявления весьма напоминают то, что было описано З. Фрейдом. ПК сопровождается ухудшением характера, самочувствия, сбоями ритма жизни. Иногда к признаковому комплексу приводит изучение соционики. В этом случае его проявление еще более явно связано с такими классическими явлениями как вытеснение и сопротивление при попытках вербализовать проблему.

Борьба с состоянием ПК возможна разными способами. Первый — пассивный, когда человек напрочь отключается от реальности и ожидает, что все как-то само собой утрясется.

Всем, однако, очевидны недостатки такого пути разрешения проблем. Второй путь предполагает помощь психотерапевта. Но он почти всегда недостаточно компетентен или не имеет достаточных возможностей даже для снятия «острого приступа», не говоря уже об искоренении причин ПК. Причины этого слишком глубоки. Они кроются в информационной специализации психики. Нормально существовать возможно только если пользоваться помощью людей противоположного типа. Этим доказывается необходимость дуализации. Дуал, особенно если это полное дополнение, является лучшим психотерапевтом.

## ***Спонтанность — планомерность***

Планомерик старается быть последовательным и не любит менять свои планы, разве что если посчитает их неразумными, либо если условия совершенно для их реализации не подходят. Последнее, впрочем, случается нередко, потому что за случайными изменениями условий планомерик постоянно забывает следить. Спонтаник наоборот, начинает планировать исключительно в ситуациях, когда не планировать уже невозможно. Но даже составив план и выполняя его, спонтаник не забывает наблюдать за ситуацией и охотно корректирует свои суждения, если внешние условия меняются. Но планы людей этого типа куда менее последовательны и требуют при выполнении куда большего напряжения, чем планы планомериков. Потому что спонтаники чаще пользуются своим умением улавливать возможности момента и гибко к ним приспосабливаться.

Временами жизнь требует от человека длительного поведения в стиле, который больше подходит другому типу. Чем больше акцентирована психика носителя признака, тем больше вероятность обесценивания сильной стороны и приобретения ПК. Происходит это следующим образом. Планомерик, вынужденный действовать «по ситуации» и не имеющий времени на обдумывание своих поступков, может совершенно потеряться или наоборот, начать действовать импульсивно. Он, всегда склонный к продуманности, теперь действует так, что позорит себя в своих собственных глазах. Если подобные обстоятельства стабильны, они приводят планомерика к неуверенности в самой своей способности действовать сколько-нибудь разумно. Он начинает стараться вести себя как «спонтаник». Это хоть и трудно, зато малейший успех здесь сверхценен. Когда попытки добиться любой ценой подобных успехов становятся стереотипом поведения, это означает, что сформировался ПК.

Спонтаник, привыкший быть образцом тонкой восприимчивости, часто ведет себя непоследовательно. Вынужденный существовать в «планомерных» условиях — участвовать в размеренной работе, выполнять навязанную программу и соблюдать долгосрочные договоры, он может только пожалеть себя. Если ситуация стабильна и процент случайного в ней ничтожен, спонтаник оказывается в проигрыше по сравнению с противоположным типом и вынужден за ним тянуться. И чем сильнее стремление их догнать, тем больше риск потери спонтаником высокой эмпиричности.

## ***Объективность — субъективность***

Почти каждый объективик недостаточно хорошо понимает чувства и эмоции других людей. Даже в своих собственных переживаниях объективик частенько не может разобраться. Эту слабость ему легко прощают, если выполняются два условия. Во-первых, если объективик, как ему и положено, умеет неплохо работать и рассуждать. Во-вторых, если его некомпетентность в эмоциональной сфере не стала еще катастрофической. Акцентированный объективик, совершенно не замечающий субъективной сферы, неминуемо приводит себя к такой катастрофе. Вслед за этим происходит ухудшение и его относительно лучше развитых способностей в сфере разума и объективной деятельности. Происходит это оттого, что чувства и эмоции (например, энтузиазм, воодушевление, благодарность) — это «сырье», которое необходимо объективу для создания качественного логического «продукта». Умение обрабатывать это сырье, искать его источники, создавать себе необходимую ситуацию требует кооперации с субъективиками. Объективик может без посторонней помощи думать и работать, но любить и веселиться без поддержки ему трудно, если вообще возможно. Акцентуация для объективика опасна и тем, что приводит к недополучению (сырья), и потому что вызывает дисбаланс в деятельности психики, и, наконец, потому что затрудняет кооперацию с субъективиками.

Таким образом, акцентуация — это не только состояние, но и процесс с положительной обратной связью, и его результатом становится в конце концов ПК по этому признаку. Состояние, когда достижение целей в субъективной сфере становится для объективика сверхценным, а типические цели теряют свою значимость. Акцентированный объективик, декларирующий, что он выше эмоций, оказывается настолько от них зависимым, что готов ради редких для него минут хорошего настроения делать глупость за глупостью. В самом тяжелом случае ПК он выглядит совсем уж несимпатично: на все разумное давно наплевавший и инфантильный. Собственные чувства и эмоции самому ему смутно понятны, он ими доволен лишь внешне. Такой человек не только склонен преувеличивать свои



способности в манипулировании чувствами других, но еще и хвастается своим высоким интеллектом. И чем меньше от этого интеллекта остается, тем настойчивее будет хвастовство. Такой объективик обычно не только не занимается никакой полезной деятельностью, но часто даже и видимости ее не создает. Он становится просто магнитом для неприятностей. Еще Юнг отмечал, например, что такие люди обыкновенно выбирают совершенно неподходящих супругов.

Кстати, ситуацию ПК у нормальных объективов неплохо моделирует состояние влюбленности. Решение субъективной сверхзадачи часто приводит их к заметному уменьшению логичности поступков. Существует риск получить неприятности двух сортов. Во-первых, объективик может решить, что в чувствах все равно никогда не разобраться, и это его несколько акцентирует. С другой стороны, он может чересчур сконцентрироваться на своих проблемах, но без помощи другого человека решить он их не может. Самообман — большее из того, на что он способен.

Встречаются также и субъективики, которые обесценили свою сильную сторону в стремлении во что бы то ни стало решить проблемы запущенной слабой стороны. Когда субъективик начинает считать свою объективичку важнее чувств, на представителя противоположного типа похожим он не становится, как бы ему этого ни хотелось. Изыскания этика с ПК выглядят в этой сфере как минимум инфантильно. А это означает, что он как не умел, так и не умеет учитывать объективную сторону действительности. Его интересуют только собственные дела и мысли.

### ***Конкретность — абстрактность***

Конкретик, который чересчур подавляет свое абстрактное мышление и свои мечты, не готовится к будущему, рискует не только потерять в саморазвитии (а, следовательно, и в самооценке), но и попасть под власть своих вытесненных в бессознательное интуитивных подозрений. Ему кажется, что он практичный человек, который никогда и никому не отдаст «за просто так» ни копейки. Но именно на деньги таких людей живут гадалки: ведь потребность в абстрактном «продукте» только растет от того, что им высокомерно пренебрегают. И поскольку понимание отвлеченного у акцентированных конкретиков особенно затруднено, им приходится довольствоваться его суррогатами. ПК не заставляет себя ждать.

Если конкретик оказывается в системе с высокими требованиями к отвлеченному мышлению, ПК иногда возникает по другой схеме. Я знал нескольких тактил-продактивов и тактил-трейдеров, губивших свое здоровье ради диплома физика. Но ведь именно эти два типа имеют максимальные способности к медицине и относительно скромные — к физике. В таких случаях прогноз соционики всегда оправдывался: ни здоровья, ни настоящего образования эти люди не имели. Знакомство с некоторыми преподавателями, имевшими эти же типы личности, тоже никакого оптимизма не внушило. Ведь, как и предсказывает теория ПК, характер, интеллект и этические качества таких людей оставляли желать много лучшего (Я прошу извинения у читателя за явно высказанное отношение к таким людям. Однако по здравому размышлению этот момент из текста решено было не удалять. Во мне говорило то же чувство, что и во многих других студентах, вынужденных зависеть от «этих идиотов». Таких преподавателей интересовали в науке только собственные проблемы, так как кроме проблем у них вообще ничего не было. Делать умный вид у них не получается, если они попутно всячески не притесняют студентов.).

Обыкновенный конкретик может ничего не понимать в высоких абстракциях, но это никого не пугает, потому что у него бездна иных достоинств. Он даже может удовольствия ради почитать книжки, необходимые для его работы и быть очень эрудированным в каких-то частных отвлеченных вопросах. Но если конкретик бросает ради книжек все остальное, ничего хорошего из этого не выходит. Он становится смешным. Действительно, его малейший успех в абстрактной сфере приводит к невероятному бахвальству, да и неудачу в этой сфере конкретик адекватно оценить не может.

Тут мы затронули еще одну проблему, с которой сталкивается носитель ПК — ироничным отношением окружающих. Это иногда приводит к обратному «качанию маятника» признака. Конкретик в состоянии ПК рискует при отсутствии хотя бы мизерных успехов стать ненавистником всего абстрактного. Знаю некую даму — тактил-трейдика, не сумевшую получить высшего образования. Работает она не кем-нибудь, а заведующей отделом кадров на крупном предприятии, то есть на совсем не подходящей работе. Эта госпожа испытывает такую ненависть к чужим дипломам, что чем образованнее пришедший устраиваться на работу человек, тем худшее место он получает. Дело дошло до того, что она приняла старшим юрисконсультантом молодого человека, заочно закончившего

финансовый техникум в Казани. Его подчиненными оказались юрисконсульты — две дамы в годах, закончившие в свое время юрфак Ленинградского университета.

Признаковый комплекс у абстрактивов не менее красочен. Мне знаком аудиал-сциентик — студент-математик, который, учась на втором курсе, публиковал статьи в американских специальных журналах. В то время он с охотой помогал товарищам по учебе, имел немало друзей и очень много хороших знакомых. На третьем курсе он занялся бизнесом и страшно гордился первыми своими заработанными тысячами. Он готов был часами рассказывать о своих доходах. Как вы понимаете, слушатели от таких рассказов счастливее не становились. Более того, поскольку его речь сопровождалась снисходительными улыбками в сторону собеседников, желающих поддерживать с ним знакомство становилось все меньше. Прошло два года. Поскольку математику мой знакомый забросил, интеллект его начал ослабевать, и он вслед за симпатиями потерял и уважение своих знакомых. Теперь бывший студент — совладелец маленькой фирмы без престижа и перспектив. Доход не окупает расхода его нервов. Друзей у него нет, как и нет способов их приобретения. Какое будущее его ожидает, представить несложно.

Типология Юнга в том ее варианте, который представляет собой соционику, оказывается весьма перспективной для введения динамики в психологию. В этой работе сделана первая такая попытка. Как любая первая попытка, она, видимо, несовершенна и нуждается в дальнейшем развитии. Автор будет благодарен за все замечания и предложения, которые помогут реализовать идеи, затронутые в этой книге.

## Приложение

Нижеследующие тексты являются ранними (1990 г.) работами автора, переработанные и сокращенные варианты которых составляют часть основного содержания данной книги.

### Аспектоника

Теория аспектов (аспектоника) - фундамент и основа всех остальных разделов соционики. В ней вводятся понятия и признаки, используемые во всей науке.

Рассмотрим 3 пары категорий:

1. внутреннее - внешнее;
2. статика - динамика;
3. тело - поле.

Категории каждой пары находятся в отношении диалектической противоположности. Назовем аспектом следующую конструкцию:

Первое, определяющее, слово - любое из слов первой пары. Второе - из второй пары. И, наконец, третье, определяемое, слово - из третьей пары.

Таким образом, получим восемь аспектов:

1. внутренняя статика тела - черная интуиция;
2. внешняя статика тела - черная сенсорика;
3. внешняя динамика тела - черная логика;
4. внутренняя динамика тела - черная этика;
5. внутренняя динамика поля - белая интуиция;
6. внешняя динамика поля - белая сенсорика;
7. внешняя статика поля - белая логика;
8. внутренняя статика поля - белая этика.

Под аспектом понимается три различных понятия: во-первых, это сторона объективной действительности, присущая притом любой части этой действительности, во-вторых, это восприятие человеком информации по этой стороне и ее обработка, и, наконец, в-третьих, это информация о первом и втором. Например, черная интуиция - это и свойство объекта, и понимание объектом этого свойства, и схема, отражающая это свойство.

Каждый аспект описан следующим образом: определения, символ, детальная расшифровка

смысла определений и слова-идентификаторы, позволяющие отнести ту или иную информацию к данному аспекту, затем приведены примеры информации по аспекту: 1-й о неодушевленном предмете, 2-й о человеке, 3-й о системе более сложной (общество, научная теория и т.п.).

## **Черная интуиция**

*(внутренняя статика тела)*

Совокупность свойств тела, которые определяют его потенциально возможные отношения с другими телами (объектами) и каждое из этих свойств в отдельности.

Расшифровка, индикаторы: свойство (при ста градусах закипает), определяемые свойствами потенциальные возможности объекта, его предназначение; конструкция объекта, отражающая ее абстрактная схема, потенциал и качественная перспектива объекта; знак и знаковая система; значение, смысл и содержание текста, характер человека, его способности, таланты и т.п. Потенциальные возможности человека в ситуации. Внутреннее содержание теории и ее возможности. Государственная система.

Восприятие: ч.и. осознается как понимание, видение объекта как единого целого, делается возможным по одним свойствам определить другие, абстрагироваться от части свойств, моделирование и конструирование, синтез, видение общего, предсказание поведения или эмоций объекта в некоторой ситуации и изменения его свойств.

Описание: преимущественно при помощи существительных и прилагательных. Описание, объяснение.

1. Чайник - посуда, в которой кипятят воду. Изготавливается обычно из не окисляющегося металла или металла с эмалированным покрытием. Состоит из емкости с отверстием для набора воды, к которому в свою очередь приварен носик, облегчающий дозировку кипятка.

2. Я считаю, что талант не мыслим без деятельности. Считаю, что он в значительной мере зависит от страстей. Считаю, что он рождается из совместных усилий многих наших способностей и тайного союза наших склонностей с нашими познаниями. Когда одно из этих условий отсутствует, таланта либо нет вообще, либо он всего лишь несовершенный талант и у него можно оспаривать право на это имя. *(Вовенарг)*

3. Тип как система признаков обладает некоторыми из фундаментальных системных свойств.

1. Целостность: изменение одного элемента (признака) влечет за собой деформацию остальных и наоборот. Целостность является интегративным результатом взаимосвязи и взаимообусловленности элементов, выступающих как коррелятивно связанные части целого. При этом свойства системы как целого несводимы к сумме свойств элементов.

2. Структурность: сеть взаимосвязей элементов (матрица) образует структуру системы; способ действия системы ("поведение") зависит в равной мере от способов действия отдельных элементов и от матрицы типа. Равновесие, стабильность системы определяются точной согласованностью скоростей протекающих в ней процессов.

3. Иерархическая организация: каждый из отдельных элементов может быть рассмотрен как система низшего порядка, и, в свою очередь рассматриваемая система (тип) выступает в качестве одного из структурных элементов системы высшего порядка (культуры).

4. Принципиальная относительность любого описания системы: в системном знании "каждый его относительно обособленный фрагмент может быть построен лишь в связи с другими фрагментами..." *(Г. С. Лебедев)*

## **Черная сенсорика**

*(внешняя статика тела)*

Совокупность тех свойств (качеств) объекта, которые определяют его конкретные, реальные отношения с другими телами (объектами).

Расшифровка, индикаторы: форма объекта, его энергия, сила, мобилизованность, определяемые этими параметрами внешность, качество объекта, степень его реализации (старый, поношенный), ценность и цена объекта. Целеустремленность и активность человека, его внешность и т.п., аналогично вышенаписанному, так же его конкретные возможности, такие как, например, финансовые. Аналогом энергии объекта в обществе будут власть, деньги и воля.

Восприятие: очень конкретное: ч.с. видится и воспринимается непосредственно. Восприятие формируется как оценка, вывод или чувствование качества объекта, выгоды его приобретения и возможности улучшения его качеств.

Описание: при помощи существительных и прилагательных, в первую очередь качественных.

1. Горячий, тяжелый, латунный чайник, очень старомодный, "гнутой формы" бок, отогнутый у основания вверх и у кончика - вниз носик, изящная, округлая ручка.

2.... Молодой человек солгал: у него не было ни денег, ни квартиры, где они могли бы лежать, ни ключа, которым можно было бы квартиру отпереть. У него не было даже пальто. В город молодой человек вошел в зеленом в талию костюме. Его могучая шея была обмотана старым шерстяным шарфом, ноги были в лаковых штиблетах с замшевым верхом апельсинового цвета. Носков под штиблетами не было. (*И. Ильф, Е. Петров.*)

3. Для животноводства в целях получения большего количества мяса, молока, яиц - зерна не хватает, и государство вынуждено его покупать, действительно затрачивая валюту. Надо признать, что это крайне невыгодно. (*Ю. Черниченко*)

## **Черная логика**

*(внешняя динамика тела)*

Движение, в котором участвует объект относительно других или его видимые части относительно друг друга.

Расшифровка, индикаторы: движение, действие, поведение объекта. Событие, факт. Поступок, поведение, движение человека, его занятие, деятельность, работа. В обществе к внешним процессам относятся, например, товарооборот, исторические объективные процессы.

Восприятие: Видится и понимается непосредственно. Это восприятие и опыт человека определяют выбор способа действия, алгоритм, методику, определяют целесообразность и рациональность действия; на высоком уровне показывают, возможно ли противостоять происходящему в мире.

Описание: при помощи глаголов, отглагольных форм (причастия, деепричастия, отглагольные существительных и прилагательных) а также служебных слов.

1. Чайник, брошенный сильной рукой Агафьи Петровны, полетел вращаясь, как-то даже, казалось, медленно, потеряв по дороге крышку и половину содержимого. Обидчик, однако, сумел увернуться, и чайник, воткнувшись носиком в клумбу с фиалками, прервал занятие копавшегося в земле садовника.

2. Часто бывает, что в сыром помещении мебель, собранная на клею, расклеивается. Это можно легко исправить. Нужно снять с шипов старый клей, промазать их заново и, собрав, зажать струбциной и дать высохнуть. (*"Уроки экономики в быту"*)

3. Более пятнадцати лет я занимаюсь проблемой денежного обращения в СССР. Размеры эмиссии до сих пор не полностью открыты даже для специалистов. Однако расчеты показывают, что если представить рубль 1961-64 годов как полновесный, то уже в 1975 году его собрат стоил лишь 75 копеек, в 1978 году - 66 копеек, в 1989 - 42... (*"Лен. правда" 18.05.90*)

## **Черная этика**

*(внутренняя динамика объекта)*

Изменения, происходящие внутри тела на тонком субвидимом уровне.

Расшифровка, индикаторы: внутренние процессы в теле (нагревание, старение). Возбужденность, эмоции, переживание, настрой и настроение человека, его внутренняя жизнь. Те же слова, относящиеся к группе людей, например, настроение толпы, внутренняя жизнь общества.

Восприятие: по косвенным признакам: во-первых, звук, тембр, интонация, во-вторых, мимика, затем - походка, телодвижения и т.п. Восприятие осознается как чувствование эмоций, оценка адекватности настроения.

Описание: глаголами, отглагольными формами, существительными, называющими настроения, состояния и звуки, а также описывающими их особенности прилагательными.

1. Чайник грелся, посвистывание усиливалось, вдруг оно резко перешло в глухое бурление, служащее фоном для нервных, высоких, неторопливых металлических звуков бьющейся в клубах пара

крышки.

2. Ты пела до зари, в слезах изнемогая,  
Что ты одна - любовь, что нет любви иной.  
И так хотелось жить, чтоб звука не роняя,  
Тебя любить, обнять и плакать над тобой.  
(А.А. Фет)

3. Съезд народных депутатов России, при всем скепсисе избирателей, вызывает жадный интерес. Его, наверное, порой скандальное начало продемонстрировало, однако, резкую радикализацию депутатского корпуса. ("*Час пик*", 21.05.90.)

### **Белая интуиция**

(внутренняя динамика поля)

Временное отношение между событиями, структурное отношение между процессами.

Расшифровка, индикаторы: продолжительность во времени процесса, схема этой истории, например, марксова схема "рабовладение - феодализм - капитализм - социализм". Времяпровождение и история жизни человека (и объективная, и субъективная). Объективная и субъективная история общества.

Восприятие: чувство времени (чувства спешки, пустоты времени и т.п.). Видение ретроспективы процесса, своевременности поступка или эмоции; форма переработки информации.

Описание: отглагольными формами, динамическими существительными и служебными словами: "происходить прежде чем..."

1. Пятнадцать минут назад я поставил чайник, но закипать он и не собирался. Я успел бы за это время дважды позавтракать. Нет, не закипает, а ведь я так спешу.

2. Он вернулся домой на пятьдесят втором году жизни, 22 июня 1342 года (Л.Х.) и в Хоббитании все спокойно шло обычным чередом, пока Бильбо Торбинс не собрался праздновать свое стоодиннадцатилетие (год 1401). Тут и начало нашей повести. (J.R.R. Tolkien)

3. Наше время изумляет,  
разрывает на части.  
Мы гордимся нашим веком,  
наша жизнь полна чудес.  
Но на душу населенья  
чести, мужества и счастья  
Не прибавил, не убавил  
удивительный прогресс.  
Стала совесть откровеньем,  
стала музыка комфортом.  
Только правда, как и прежде,  
героизм и маета.  
(А. Дольский)

### **Белая сенсорика**

(внешняя динамика поля)

Энергетические отношения между процессами. Поле, передающее энергию.

Расшифровка, индикаторы: теплопередача и т.п. Форма и внешность процесса. Ощущения (вкус, запах), самочувствие, здоровье. Эстетическое чувство, внешность, движения (красивый танец, пламенная улыбка).

Восприятие: как сенсорные ощущения (см. выше) (чистоплотность, эстетическое и сенсорное удовлетворение, ощущение уюта, комфорта...).

Описание: отглагольные формы, существительные, называющие состояние, качественные прилагательные, их сравнительные формы, большое количество наречий.

1. Чайник - ласково теплый. Изящная ровная струя густого чая, медленно наполняющего чашку, распространяет по комнате свежий, терпкий аромат чая с гвоздикой.

2. В ноябре неприветливый чужак, которого доктора именуют Пневмонией, незримо разгуливал

по колонии, касаясь то одного, то другого своими ледяными пальцами. /... / Господина Пневмонию никак нельзя было назвать галантным старым джентльменом. Миниатюрная девушка, малокровная от калифорнийских зефиров, едва ли могла считаться достойным противником для дюжего старого тупицы с красными кулачищами и одышкой. Однако он свалил ее с ног, и Джонси лежала неподвижно на крашенной железной кровати... (О. Генри)

3. Эстетическое восприятие - это восприятие влияния состояния на характер ощущений и влияния в свою очередь ощущений на состояние человека. Эстетика - это учение, создающее систему оценки ощущений, а также объектов и ситуаций с точки зрения вызываемых ими ощущений.

### **Белая логика**

*(внешняя статика поля)*

Объективное, измеримое отношение между объектами, в первую очередь - отношение взаимного расположения.

Расшифровка, индикаторы: закономерность; правила (грамматики, игры); рассуждение, следование одного факта из другого. Логика в общепринятом смысле; анализ; расстояние, и другие измеряемые величины; местонахождение; право; отношения родства, принадлежности (авторства); иерархия (взаимоподчиненность) объектов (чины, звания), субординация.

Восприятие: как чувства правильности, справедливости, логичности, соответствия (чего-либо чему-либо). Логические ошибки легко замечаются, как и нарушения "правил". Четко осознается уважение, объективное положение (например, в обществе).

Описание: с использованием большого количества предлогов, указующих на отношение объектов. Для этого же используются глаголы и отглагольные формы ("следует"); прилагательные - мало.

1. Мой большой трехлитровый чайник стоял на плите; сосед подошел к нему и отлил пол-литра кипятку в свою кастрюлю. "Что делает, нахал" - подумал я, - "при хозяине, не спрашивая! Не уважает нисколько".

2. Пешка ходит только вперед на одну клетку. Но первым своим ходом (то есть если белая пешка стоит на второй горизонтали или черная - на седьмой) она может пойти вперед на две клетки.

3. Лемма: если указанный ряд сходится в некоторой точке  $M_1(x_1, y_1)$ , координаты которой отличны от 0, то он абсолютно сходится во всех точках  $M(x, y)$ , удовлетворяющих неравенствам  $|x| < |x_1|$ ,  $|y| < |y_1|$  (т.е. во всем открытом прямоугольнике с центром в начале координат и с вершиной в т.  $M_1$ ).

### **Белая этика**

*(внутренняя статика поля)*

Отношения притяжения и отталкивания между объектами, определяющее и определяемое внутренней динамикой этих объектов.

Расшифровка, индикаторы: субъективное эмоциональное отношение, симпатия и антипатия (любовь, дружба, вражда); этические нормы человека в обществе, нравственность, мораль.

Восприятие: чувства симпатии, любви, этичности отношений, адекватности их желаниям партнера и т.п.. Знание того, какое поведение в данной ситуации является этичным. Понятие, что есть зло и добро, что благородно и т.п.

Описание: с использованием глаголов, выражающих отношение (любить кого-либо), существительных и прилагательных, служебных слов.

1. Как я люблю мой старый добрый чайник... Его мне когда-то подарила милая старушка, моя соседка. Теперь, когда я смотрю на него, возникает какое-то особенно теплое к нему отношение, как к стародавнему другу, с которым только мы и помним прекрасного человека - Полину Яковлевну.

2. ...Он инстинктивно угадал какую-то перемену в Друэ, и в груди его вспыхнула жгучая ревность, когда он увидел, что тот чуть ли не обнимает Керри. Он не мог простить себе, что сам надоумил Друэ пойти за кулисы, и уже ненавидел своего приятеля, как человека, посягнувшего на его права. С великим трудом Герствурд взял себя в руки и поздравил Керри просто как друг. (Т. Драйзер)








3. Поэтому, если этика хочет утверждать, что некоторые способы поведения являются "долгом", то она этим хочет сказать, что вести себя таким-то и таким-то образом - значит создавать наибольшую возможную сумму добра. Предписание, обязывающее "не убивать", говорит нам, что ни один поступок,

называемый убийством, ни при каких обстоятельствах не осуществит столько добра в универсуме, сколько его неосуществление. (Дж. Мур)

### *Литература*

1. А. Аугустинавичуте "Социон"
2. Д. Гришович, Ф. Шехтер, Е. Шепетько, С. Филимонов "Аспекты - смысловое содержание"

### **Функционика**

		1	2	Блок Эго	Ментальное кольцо
		3	4	Блок СуперЭго	Витальное кольцо
		-3	-4	Блок СуперИд	
		-1	-2	Блок Ид	

### *Модель личности по А. Аугустинавичуте*

Функция - совокупность особенностей восприятия, переработки и выдачи информации по аспекту. Поскольку аспектов - 8, то и функций восемь. Нахождение аспекта в одной и той же функции у разных людей обуславливает одинаковое отношение к этому аспекту, одинаковую (при равенстве интеллекта) его осознанность. Если один и тот же аспект находится в разных функциях, то это обуславливает разное восприятие и отношение к нему. Что и составляет основу различия между типами личности.

Функции, подобно аспектам, можно описать при помощи признаков:

- 1) сильная - слабая;
- 2) ментальная - витальная;
- 3) акцептная - продуктивная.

Таким образом:

- 1 ф. сильная ментальная акцептная;
- 2 ф. сильная ментальная продуктивная;
- 3 ф. слабая ментальная продуктивная;
- 4 ф. слабая ментальная акцептная;
- 5 ф. сильная витальная акцептная;
- 6 ф. сильная витальная продуктивная;
- 7 ф. слабая витальная продуктивная;
- 8 ф. слабая витальная акцептная.

Кратко опишем признаки:

1) Акцептность - это способность отражать, "фотографировать" и репродуцировать информацию по аспекту.

Продуктивность - определяет возможность создавать новое по аспекту, на основе той информации, которую создала акцепторная функция.

2) Сила - предлагает уверенное владение информацией (достаточное ее количество) и волевое влияние на социум.

Слабость - означает, что информация по аспекту используется неуверенно, ее не хватает, поэтому по слабым функциям тип подвержен влиянию социона.

3) Ментальность (осознанность) - предполагает объективное изучение мира, стремление перевести информацию в языковую форму.

Витальность - предполагает субъективное, "через себя", изучение мира, требует слияния с изучаемым.

Можно сказать, что по ментальным функциям не столько делают, сколько разговаривают, а по витальным действуют, мало задумываясь, они хуже осознанны, чем ментальные.

Функции описаны следующим образом:

- определение;

- номер;
- детальное описание;
- описание приемов развития функции.

### *Сила - слабость функций*

Сила функции предполагает наличие информации и навыков в количестве, достаточном для разумных и интенсивных действий.

Спокойное и уверенное владение этой информацией. Волевое внедрение своего мнения в мир. Смелость и категоричность оценок.

Получение информации спокойное и уверенное. При пользовании сильными функциями успехи обыкновенны, следовательно, пользоваться сильными функциями приятно.

Слабость функций определяет беспокойное, неуверенное и нервное владение информацией. Подверженность влиянию социума на действия, мнения, суждения, эмоции.

Динамическая сторона признака: сильные функции всегда полны информации, готовы к использованию и используются (кинетические); слабые же функции "не успевают", нуждаются в накоплении информации, которую используют в основном не сами по себе, а как горючее для сильных.

### *Ментальность - витальность функций*

Действительность с точки зрения психики образованна из двух частей: извне подаваемой информации и изнутри познаваемой действительности. Причем даже собственный организм может изучаться внешним, более осознанным, "теоретическим" образом, а с другой стороны, наши внутренние ощущения зависят не только сами от себя, но отражают весь окружающий мир. То есть, ощущая себя, человек неизбежно ощущает весь мир. Поэтому и существуют обе части психики, воспринимающие информацию существенно по разному. Ментальная часть - воспринимает информацию как бы со стороны, как внешние по отношению к себе предметы, как рельефный набор обособленных друг от друга объектов или процессов. Другая - витальная - отражает мир изнутри организма, как нечто непрерывное, слитое воедино, нераздельное. Ментальные функции осмысливают действительность и сознательно к ней приспособляются. Эта информация распространяется в социуме.

Витальные функции - эхо внешнего мира в индивиде. Ментальные функции свои проблемы решают ментальным способом: сбор и передача информации, спор, доказательства; все в основном на уровне второй сигнальной системы. Витальные - витальными: прием сигналов - раздражителей и реакция на них по первой сигнальной системе (т.е. большей частью, действием).

Можно сказать, что ментальные функции не столько действуют, сколько рассуждают, а витальные - наоборот. Ментальное восприятие предполагает известное расстояние до изучаемого, витальное - наоборот, слияние с ним.

### *Акцептность - продуктивность функций*

Акцептные элементы "отражают, фотографируют, репродуцируют действительность и обеспечивают психику объективной информацией. Это всегда то, что находится во внешнем мире вне психики. Это всегда отражение объективного мира, информация про объективный внешний мир. И про себя самого, как про частицу этой объективности.

Следует отметить, что акцептному элементу всегда присуще чувство эмпатии или чувство какой-то слитности с отражаемым. Эти элементы воспринимают и акцептируют то, что есть вовне". Эта информация воспринимается как объективная данность, которую можно воспринимать, воспроизводить (репродуцировать) и использовать.

"Продуктивность элемента - это то, что извлекается из акцептным методом полученной информации. Этот элемент можно назвать творческим, потому что в том, что он извлекает из акцептным методом полученной информации, есть частица того, чего нет и не было в объективном мире. Это его вывод, его представление о данном аспекте объективного мира; о том, каким он, этот аспект, в его представлении является, и каким он должен и может быть.

Продуктивным элементам присуща инструментальность, а не эмпатия. Их творчеством является



то, что индивид извлекает из акцептным элементом доставленной информации; это с одной стороны субъективное приспособление индивида к объективной реальности, а с другой - творчество."

Итак, мы имеем два свойства элемента: отражение и репродукция определенного аспекта с одной стороны, и продукция нового на основе информации, данной объективной реальностью, с другой. На "фабрику" поставляется сырье, производится - продукция.

Было бы неправильным считать акцептные элементы абсолютно акцептными, продуктивные - исключительно продуктивными.

"Несомненно, продуктивные элементы в своей активности учитывают и соответствующие аспекты в действительности. То есть они не только продуцируют, но в какой то степени и отражают картину действительности". Каждый элемент является сочетанием обоих свойств: в акцептном преобладает репродукция, в продуктивном - продукция, творчество. Чем же отличается творчество по акцептным и продуктивным элементам?

Продукция акцептного элемента основывается на моделировании, конструировании из известных элементов. Функционирование этого элемента оценивается по уровню точности. Это воспроизведение по известным образцам, это конструктор, в котором деталями, кубиками являются частицы объективной реальности, воспринимаемые как данность. Творчество продуктивного элемента - это продукция нового, качественно нового; изобретательство с долей импровизации; так как аналога нет, и что получится в итоге не всегда известно. В какой то мере это творчество индивидом ощущается как более личное, как критерий оценки его личности окружающими. "Удар" или отрицательная информация на этот элемент более неприятна, нежели на акцептный, так как во втором случае это вызывает скорее удивление и некоторое недоумение. "Я же складывал кубики заведомо хорошо, как же могло получиться что-то плохое?" А в продуктивном творчестве каждый кубик - личное творение, детище, в которое человек вкладывает частицу себя. По акцептным элементам индивиду присуще чувство ответственности, по продуктивным он гораздо менее уверен и ответственности не берет, но выполняет обязанности. По акцептным мы более склонны говорить о недостатках, по продуктивным - о достоинствах.

### **Сильная ментальная акцептная**

Наиболее сильная, осознанная и акцептная. Количество информации, получаемое по 1 аспекту больше, чем по любому другому аспекту. Воспринимается эта информация наиболее глубоко и "дифференцированно". Происходит получение и первичная обработка информации очень естественно и настолько быстро, что сам человек их не замечает, а просто "имеет готовую информацию". Легкость получения и успешность использования информации по 1 аспекту есть причина и следствие того, что человек практически постоянно наблюдает за 1 аспектом, знает каналы получения информации и пути воздействия на социум. Имеет четкую сферу интересов. Ввиду своей уверенности в правильном понимании всего, что происходит вокруг 1 аспекта, не стесняется своих проявлений по этому аспекту. Благодаря умению отделить главное от второстепенного, знанию лучших стандартов, человек спокойно переносит критику окружающих, сам уверенно и категорично критикует других.

Абсолютная память - возможность в любой момент вспомнить то, что однажды было увидено, услышано, понято и тем более сделано по 1 аспекту. Поэтому же информация по 1 аспекту и есть первое, что мы вспоминаем о человеке при встрече (тип, характер, должность и т.п.).

1-я функция - то, что сам человек более всего в себе ценит; получая от внешнего мира немного по 1 аспекту, довольствуется и этим. В мнениях и деятельности по первому аспекту человек совершенно не склонен никому подчиняться, свои мнения упорно отстаивает и не прочь сам поруководить. Отношение к другим людям (социумам) определяется потребностями 1 аспекта на данный момент. (Характерно, что советский строй каждый критикует с точки зрения своей 1-ой и 3-ей функции, что даже может быть использовано для диагностики типа.)

Первая функция склонна интересоваться другими больше, чем собой (о себе успевает позаботиться между делом), поэтому ей нужна арена деятельности, люди, которые слушают и слушаются. И к мнению по 1 аспекту действительно стоит прислушаться, ведь человек за всеми признает права по 1 аспекту и худого не посоветует. Впрочем, по 1 аспекту не любят "метать бисер", но близких "для их же блага" зачастую стремятся всеми способами подчинить. Хорошее воспитание по 1-й функции- не демонстрировать грубо отрицание оценки другого, тактично помогать.

Резюме: 1-я функция определяет мировосприятие человека, его "информационную профессию",

имидж. Человек имеет по этому элементу максимум информации, наиболее уверенно ей пользуется; можно сказать, что это самая сильная функция, "зона личного произвола".

### **Сильная ментальная продуктивная**

Вторая после 1 по силе осознанности функция. Но в противоположность ей не акцентная, а продуктивная. Если по первой человек выполняет в обществе роль специалиста, консервативного и критичного пользователя и распространителя лучших из известных ему стандартов, то второй он пользуется как инструментом для достижения целей по 1, и относится к соответствующему аспекту именно как к инструменту. С другой стороны, оттачивая и совершенствуя этот инструмент (в соответствии с тем, как это диктует первая, и ни на йоту больше!), изобретают и открывают нечто новое, дотоле человечеству неизвестное. И если первую функцию в соционике называют базовой, то вторую - творческой. В качестве инструмента может использоваться уже существующая методика, но поскольку функция донорная, то человеку гораздо интереснее придумывать самому, чем копаться в старом, которое он обычно даже не стремится запоминать. Если 1 аспект рассматривается человеком как объективно данная часть мира, то 2 аспект - скорее как свои личные умения, качества и творчество, поэтому критика по 2 аспекту переживается гораздо острее, чем по 1-му, может даже возникнуть желание во что бы то ни стало доказать собственную правоту. Поскольку все мы склонны о других судить по себе, то и к чужим проявлениям по 2 аспекту мы относимся, как к своим, т.е. полагаем свободу творчества, требуем раскрепоститься, но категорически не принимаем пренебрежения по этим аспектам, даже более категорично, чем по 1 аспекту, гипертрофированно остро замечаем недостатки и достоинства других. Когда нас просят помочь по 2 аспекту, воспринимаем это как признание наших успехов и с удовольствием помогаем. Более того, при отсутствии последователей по второму аспекту чувствуем свою ненужность.

Хорошее воспитание по второй - отсутствие категоричности в оценках, ненавязчивость. Тренировка этой функции легче, успех же тождественен самоутверждению в обществе.

Резюме: 2 функция творческая, здесь человек создает новое, до него неизвестное. Творчество ради достижения цели по первой и самоутверждения.

### **Блок Эго**

Блок - это пара функций. Акцентная отражает действительность, продуктивная формирует на основе информации, воспринятой акцентной, новую информацию, которая может не вполне соответствовать реальности. Эта неполнота с одной стороны - недостаток, а с другой - благодаря ей и только ей возможно творчество. Особенно это подходит к блоку Эго (от латинского "Я"), который и называется в соционике блоком творчества.

Общие свойства блока - строгий диктат (индивид упрямо отстаивает свои мнения и стремится внедрить их в социум); знание и распространение лучших стандартов, идеалов; оценка общества; основное средство воздействия (2-я ради 1-ой); Эго не знает сомнений, переживаний, угрызений совести; при его реализации индивид смел и бесстрашен, всегда уверен, что найдет выход из сложившейся ситуации; для эго характерны словесные поправки по поводу всего, недостаточно разумного, или, наоборот, опасного; Эго - социально - демонстративный, автономный или творческий блок; блок точной самооценки; блок, при реализации которого человек требует адекватного его способностям и качествам признания; старание действовать полностью самостоятельно.

По аспектам блока Эго шутят, сами не боятся показаться смешными, поскольку юмор допустим лишь по аспектам, в которых человек чувствует себя сильным. Не очень-то считаются с авторитетами и общепринятыми нормами. По этим аспектам не стесняются вступать в спор, высказывать возмущение и восхищение, диктовать моду и давать безапелляционные реплики.

Прекрасное понимание людей по этим составляющим.

Блок Эго включается энергично в активность только после того, как приобретает последователей, желающих пользоваться его идеями, но неспособных осуществить их, соответственно ситуации.

### **Слабая акцентная ментальная**

Эту функцию отличает от первой "слабость". Ей не уделяется обычно достаточно внимания, информация хотя и накапливается, но медленно, от случая к случаю, уверенности в ее правильном восприятии нет, скорость получения и первичной переработки невелика, поэтому знаний не всегда хватает даже для собственных нужд. Однако даже очень большое количество информации мало помогает прибавить уверенности в себе, поэтому тут нет четкой сферы интересов; способна заинтересовать любая необычная информация (т.е., почти любая). Ввиду того, что человеку трудно здесь отличить главное от второстепенного, он при принятии решения колеблется, не уверен, есть ли у него право поступать так, как он поступает, поэтому частенько он задает по этому элементу окружающим вопросы, конечно, если уверен, что к ним уважительно отнесутся. Поскольку критика воспринимается не очень приятно, сами критикуют окружающих очень осторожно, не навязывая своего мнения. Память по этому аспекту далеко не идеальная (как можно четко запомнить то, что и в данный момент воспринимается туманно). Мнению других противостоять трудно, поэтому есть желание соответствовать стандартам, быть не хуже большинства. Свои ошибки индивид склонен списывать на то, что не научили. При возможности помочь (советом, делом страшнее) кому-нибудь, человек не применит выдать имеющуюся информацию, дать совет в надежде, что и к нему отнесутся не хуже.

4-й функции нужна ненавязчивая помощь делом (но при этом пользоваться прямой помощью других совестно), человек, с которым всегда готов обсудить интересующий вопрос и одобрить принятое решение, нужен свободный приток информации. Тогда возможен новый ее уровень развития, человек делается гораздо более уверен в себе, интенсивнее и спокойнее живет, его 4-я функция начинает напоминать энциклопедию, из которой окружающие могут почерпнуть бездну полезного. Успех тем больше, чем спокойнее отношение к данному аспекту, и чем больше уделяется ему внимания. Но никогда 4-я функция не бывает настолько категоричной и волевой, как 1-я. Для нее невозможно подняться на тот уровень видения мира и его глобальных проблем, она при лучшем своем развитии остается прикладной и обслуживающей интересы самого индивида, его семьи, но не всего социума.

Резюме: 4-я функция - суггестивная (внушаемая), функция пассивного изучения внешнего мира и следования навязываемым стандартам.

### **Слабая продуктивная ментальная**

Самая слабая из всех ментальных, информация воспринимается очень поверхностно, да и то не всегда. Четвертая функция предоставляет мало информации, которой для точного знания, чувства и уверенных действий по третьему элементу явно и почти всегда не хватает. Это определяет и то, что во первых, очень тяжело сопротивляться нажиму окружающих (МНС), который воспринимается как очень не тактичный, а с другой стороны приводит к множеству комплексов, неадекватных реакций на окружающее (например, самобичевание, чтоб пожалели), выдумывание реально не существующих вещей и т.п. (естественно, что в дела других человек старается не вмешиваться, если только это не касается его лично, очень не любит навязчивых и любопытных. Обсуждение возможно только с его подачи. Compliment по 3 аспекту настораживает, бывает приятным, только если не вызывает сомнений его искренность и на нем не сконцентрировано излишнее внимание. Неудача мучает, надолго выбивает из колеи, перед другими стыдно. За помощь грех не отплатить). Информацию по 3 аспекту труднее всего понять и запомнить, потому есть стремление к обобщениям, обыкновенно выглядящим примитивными и однобокими. Критика окружающих воспринимается особенно остро и обидно. Здесь нужно не критиковать, а тактично заботиться. Поэтому же всех, кому плохо по 3 аспекту, жалеют.

Саморегуляция по 3 функции. Станьте спокойнее, наверняка не все так плохо, как кажется, спокойнее относитесь к критике, старайтесь спокойно и не насилуя себя ее учитывать. Больше общайтесь с представителями своей кватры, и особенно с дополнениями. (Лучшее, чего может желать индивид по 3 аспекту - это свобода, не стесненность в выборе способа действия, друга, на которого и на мнение которого всегда можно положиться.)

Резюме: 3-я функция - место наименьшего сопротивления, самая слаборазвитая из всех сознательных, задавленное творчество, место комплексов, мешающих ее развитию. Без преодоления ее слабости полноценная жизнь невозможна.

### **Блок СуперЭго**

Блок контроля творчества, наибольших сомнений и переживаний, блок совести; по блоку и акцепция, и продукция слабые.

Личность стремится не выделяться из ряда других, применять испытанные шаблоны и стереотипы. Однако данная слабость дает сильнейший стимул к самосовершенствованию. Чрезмерная чувствительность и плохая ситуация по аспектам блока СуперЭго приводят к мукам самооценки и психосоматическим заболеваниям.

Защищенность тем больше, чем больше накоплено стереотипов и чем лучше типовое окружение. С другой стороны недостаточная чувствительность должна приводить к чрезмерной гиперактивности.

Блок СуперЭго - поиск самоподчиняющихся и соперничающих. (СуперЭго переходит от разговоров к действию тоже только после того, как обеспеченные его информацией люди начинают действовать сами, и просто необходимо выравнивать их линию поведения). Оценка себя с точки зрения соответствия социальным стандартам, отсюда сверхценность аспектов блока СуперЭго.

### **Сильная витальная акцептная**

Этот аспект воспринимается как постоянный фон при 1 аспекте. Глубокого познания нет, можно сказать, что этот аспект существует только "свой". Другие по нему оцениваются крайне редко. Воспринимаются такими, как они есть. В своих собственных проявлениях индивид разбирается тем лучше, чем большего от него ожидают окружающие, чем больше рассказывают о личных и глобальных проблемах. Для успешной деятельности по этой функции нужна "программа" окружающих. Наличие этой программы помогает жить, отсутствие - создает у индивида ощущение своей ненужности. Более того, соответствующая часть своих собственных нужд в большей степени игнорируется, нужды других воспринимаются, напротив, остро. Накопленная информация и умения используются как затычка в прорехах социума. Более того, человек часто даже сознательно экономит на себе и изобретает способы экономии для других, чтобы (как ему кажется) улучшить их ситуацию. Не жертвовать собой для других тяжело, но и разбазаривать не мед, поэтому часто возникает желание приберечься, говорить заранее, что все плохо, резервов нет, пока не успели попросить. Еще более страшно навязать другим свою волю. Сила этой функции в умении выполнять заказы общества. С точки зрения своих нужд здесь более характерно умение проигрывать, чем умение выигрывать. Собственный вклад в общество пропорционален затратам. Если эти затраты дали эффект - удовлетворение, если нет - "жаль, но делать нечего. Если программу не удастся выполнить - глубокая неудовлетворенность, что "недотянул".

Регуляция: не стоит себя разбазаривать, не стоит быть навязчивым, предлагая всем и всюду "экономить" - это могут и не так понять.

Резюме: -1 функция малоосознанного восприятия потребностей социума и волевого их претворения.

### **Сильная витальная продуктивная**

Похожа на вторую. Это реакция на -1 аспект по -2 аспекту.

На -2 аспекте формируется "полукинетическая" двигательная активность на закладываемую по -1 программу. Для действий по -2 аспекту характерно выдать наивысший возможный стандарт, одержимость и соревнование. Невозможность выхода по -2 функции - причина подавленности, а активность выглядит очень спонтанной. Необычайно чувствительна к ошибкам других, но реагирует не словами, а действием, что выглядит как помощь.

Критиковать других считается бестактным, хочется служить им опорой, быть идеальным. Желание быть идеальным может приводить к желанию быть выше критики и вне критики, которая может расстроить. Хорошее воспитание - не делать из себя выдуманного кумира и не забывать о себе.

Резюме: -2 функция - это наиболее деятельная функция, по ней осуществляется каждодневный добросовестный труд.

### **Блок Ид**

Свои потребности отождествляет с потребностями общества, без этого отождествления незачем

жить. О своих потребностях заботятся, если это входит в заказ. По этому блоку нет изощренного стратегического творчества, этот блок повседневного труда, в котором, однако, стремятся использовать и используют лучшие из стандартов.

Блок социальной реализации индивида. Средство психофизического освоения внешнего мира, средство демонстрации возможностей своего организма. Потребность быть законченным и отмеченным.

### **Слабая акцептная витальная**

В сигналах - раздражителях по этому аспекту разобраться самому тяжело, они воспринимаются, с одной стороны, как что-то очень важное, а с другой стороны - как шум. Человек чувствует себя хорошо, только если ему его самого объясняют и говорят, что с собой делать. При отсутствии этой заботы, особенно если есть серьезные проблемы, чувствует себя брошенным ребенком. Своих проблем по -4 аспекту редко стесняются, легко могут попросить помочь, но в этом нет навязчивости, это именно просьба, а не требование. Притом, относясь к данному аспекту как к очень важному, стараются не противопоставлять свои личные интересы чужим, существует даже некоторая жертвенность, чтобы не обвинили в эгоизме, заметили и позаботились. Важна и забота, и сам факт ее наличия, снимающий тягостную ответственность по -4 функции. Можно сказать, что по -4 функции непривередливы.

Критику воспринимают спокойно, как заботу. Дуализация позволяет развивать эту функцию. Самовоспитание - дело трудное.

Характерно физическое избегание неприятного.

Резюме: -4 функция - суггестивная витальная функция, на мнение человека легко влиять, он идет за обществом, если социальная программа учитывает потребности индивида, чувствует себя счастливым, если не мучает антисовесть.

### **Слабая продуктивная витальная**

Здесь формируется инстинктивная реакция на акцептируемые -4 функцией сигналы. В их проявлении человек менее всего волен.

Собственное состояние по -3 функции осознается крайне слабо.

Критика крайне неприятна, реакция - "или не критикуйте, или помогите". -3 - мимозообразная функция. Когда критиковать не за что, а есть за что хвалить, то это - лучший комплимент. Все, что ухудшает ситуацию по -3 функции, индивид пытается ликвидировать тут же. Имеют место декларации о великом значении -3 аспекта. Человека, которому плохо по -3-ей, очень жалеют, и, если могут, стараются помочь, особенно, если это - близкий. За заботу по -3-ей человек очень благодарен, она подкупает. Сам индивид и окружающие понимают под "хорошим поведением" отсутствие жалоб и демонстраций по -3 аспекту.

Резюме: -3 - наиболее слабая из функций, самая малоосознанная, ее неполадки серьезно нарушают работу психики. -3 аспект - мотив проблем.

### **Блок СуперИд**

Блок СуперИд - отгораживание через самобичевание. Его результатами лимитируется деятельность блока Ид. Акцепция и продукция блока слабые. (Если акцепция худо-бедно идет - продукция совершенно незначительна, притом спонтанна и неуправляема). По блоку СуперИд человек не может разумно действовать, всегда либо запаздывает, либо суетится, помогает кому-либо, когда стоит позаботиться о себе. С этим блоком связано физическое самочувствие человека. В своих проблемах и ошибках склонны обвинять кого угодно, но только не себя - если худо, а помощи нет, мучает антисовесть.

### **Модель информационного метаболизма**

Функции - составляют статическую структуру модели А. Они не работают по одиночке, но всегда парами - блоками. Акцептная функция блока по возможности отражает действительность, продуктивная реагирует, творчески приспособляясь. Происходит это почти одновременно, тем

быстрее, чем более сильно дифференцирована функция. Проследить их проявление отдельно мы можем только в отдельных случаях. Блоки тоже функционируют независимо. Слабые блоки тоже нуждаются в помощи (действием и (или) объяснением), им необходимо время для накопления энергии и информации. Таким образом они лимитируют деятельность индивида, который вынужден ориентироваться на требования социума. Получается динамическая система:

Эго (1, 2) блок творчества и экспансии в социум;

СуперЭго (4, 3) блок контроля творчества и сознательное приспособление к воле социума;

Ид (-1, -2) блок повседневного труда, претворение в жизни воли социума;

СуперИд (-4, -3) блок, лимитирующий труд; нуждающийся в коррекции и заботе социума.

Таким образом кинетическими блоками индивид вторгается в дела социума, по блокам СуперЭго и СуперИд социум вторгается в дела индивида. При правильном функционировании модели это обеспечивает всестороннюю включенность индивида в жизнь общества, полноценную системную связь. При нарушении этой связи - психосоматические заболевания, асоциальное поведение, недореализация личности.

Информация, в известном смысле - энергия психики, она ею питается, перерабатывает и выдает. Энергия эта двух видов: ментальная (здесь информационность наиболее заметна) и витальная. Поступление ее происходит соответственно на 4-ю и на -4 функции. Поэтому ее можно уподобить бензобаку, на 3-ем канале происходит "зажигание" и здесь важно, чтобы не выделялось больше энергии, чем ее может реализоваться на блоке Эго. Если Ид обеспечен программой, а Эго - информацией, происходит продуктивная деятельность этих блоков. Причем деятельность 1-го канала призвана обеспечить приток по 4.

### *Литература*

1. А. Аугустинавичуте "Социон"
2. А. Аугустинавичуте "Характеристика интуитивно-логического экстратима"
3. А. Аугустинавичуте "Характеристика интуитивно-этического интротима"
4. А. Аугустинавичуте "Характеристика сенсорно-логического интротима"
5. А. Аугустинавичуте "Характеристика логико-сенсорного интротима"
6. А. Аугустинавичуте "Характеристика этико-сенсорного интротима"
7. А. Аугустинавичуте "Характеристика этико-интуитивного интротима"
8. А. Аугустинавичуте "О возможностях построения психологической модели межличностных отношений"
9. Филлимонов С.В. "Признак рациональность - иррациональность в соционике, или о двух типах в типе"