Т.Н. Прокофьева, В.Г. Прокофьев

Почему у нас не складывается общение?

Статья написана на основе материалов семинара, посвященного алгебре интертипных отношений – методу, позволяющему решать личностные и межличностные проблемы в парадигме соционического консультирования. На семинаре были разобраны реальные ситуации и проблемы слушателей и предложены варианты их решения. В режиме открытой консультации было проанализировано взаимодействие разных типов ИМ, а также те случаи, когда человек находится в маске другого соционического типа.

Ключевые слова: соционика, интертипные отношения, соционические маски, алгебра интертипных отношений, психологические проблемы.

- **Что такое «Алгебра интертипных отношений» и зачем она нужна**

Почему мы подчас не любим своих дуалов? Почему иногда не складываются такие благоприятные отношения, как активация и зеркальные? Почему вдруг так раздражают отношения, с соционической точки зрения вполне нейтральные? Часто приходится наблюдать, как, имея все возможности для продуктивного контакта, в жизни люди не могут добиться взаимопонимания, у них не получается установить нормальные отношения.

По нашим наблюдениям, сами по себе интертипные отношения не стопроцентно определяют развитие отношений человеческих. Конфликты могут возникать при любых интертипных отношениях, их развитие во многом зависит от личных качеств участников. И как не бывает хлопка одной ладони, так и не бывает в конфликте одного виноватого, свой вклад вносят оба, хоть в запале и в обиде на партнера, человек не всегда видит и адекватно оценивает свой личный вклад в проблемную ситуацию.

Очень эффективно помогает разобраться в этом техника «Алгебры интертипных отношений», которая выявляет, какие действия, вроде бы естественные и не обидные для одного, на самом деле недопустимы с точки зрения другого. И они вызывают иногда даже не осознанные, но именно ответные действия: «Око за око!».

В 1997 году нами совместно с Е.А. Удаловой была выдвинута гипотеза о том, что интертипные отношения показывают человеку степень проработанности его собственных функций, а значит, и проблем, которые могут возникать из-за неумелого владения собственным ТИМом. Тогда вполне логично рассматривать решение психологических проблем человека с точки зрения анализа проявления соционических функций во взаимодействии с партнером. Такой подход получил название «Алгебра интертипных отношений».

По каким причинам не складываются отношения? Бывает, что человек «не свой», у него другие интересы, ценности, он совсем по-другому представляет себе, «что такое хорошо, и что такое плохо». В этом случае, наверное, нет необходимости как-то прорабатывать отношения: человек может оставаться хорошим знакомым, коллегой, соседом или родственником, начальником или подчиненным, партнером по бизнесу или конкурентом, но сокращать с ним дистанцию и допускать в личное пространство вряд ли имеет смысл. Это как у В. Высоцкого: «Значит, рядом с тобой – чужой, ты его не брани – гони». Ну, гнать, конечно, не всегда надо, и не отовсюду. Но в личное пространство допускать людей с чуждыми ценностями все же не следует.

А вот если человек – свой, дорогой и чудесный, и жить без него не хочется? А жить с ним – мучение. Что делать? Перевоспитать его не получится – это только силы, время и нервы впустую тратить. Поменять к нему отношение – дело хорошее, только вот не всегда получается просто взять и поменять: ну пусть разбрасывает носки, к этому можно притерпеться, но есть ведь вещи, которых терпеть не хочется, и это тоже реальность. Остается одно: работать придется над собой, а других выходов-то и нет.

«А как работать? Ведь это же он мне все время неприятности делает, я-то тут при чем?» Народная мудрость говорит, что «два сапога – пара», и если соединились, то не бывает, что один прекрасный, а другой – ужасный. Есть смысл поискать «бревно в своем глазу». Но как его найти? Если, например, «он все время опаздывает, тянет время и из-за этого подводит меня, мне-то что делать? Заповедь гласит: «Не делай другому того, что не хочешь себе», так я и не опаздываю, время ценю, ну и как здесь решать?».

Знание о том, что люди принадлежат к разным типам личности со своими сильными и слабыми функциями, натолкнуло на мысль: а ведь люди по-разному страдают от опозданий, неточности формулировок, неясности в выражении отношений и т.п. И отсюда следует, что «Не делать другому того, что не хочешь себе» - это еще и не

задевать такие его функции, которых не хочешь, чтобы и он задевал. Например, я Гексли (ИЭЭ), а он Габен (СЛИ). Он опаздывает, и это задевает мою ограничительную функцию, что весьма неприятно, сковывает, раздражает. Так, понятно. Этого я не хочу себе. А не делаю ли я ему того же? Какая у него ограничительная функция? Волевая сенсорика. И как я на нее воздействую? Ой! Даже страшно вспоминать! ...

Ну вот, понятно, с чем работать. Только вот вопрос, а спасет ли это наши отношения? Поможет ли? Гарантии здесь дать нельзя. Можно только сказать, что благодаря анализу по «Алгебре отношений» удается найти и понять СВОЮ проблему. Теперь ее можно решать. Будет ли и он решать свою в ответ? Это ЕГО выбор и полностью его решение. Но! Мы перестаем на него давить и создаем для него условия, в которых он МОЖЕТ делать аналогичное для нас. «Можешь» – не значит «должен», но шансы, что он захочет ответить добром на добро для любимого человека – весьма велики. Если же упорно не захочет – здесь тоже есть свой позитивный выход, даже два. Во-первых, он тем самым покажет, что он не свой, а чужой, и можно будет уже с легким сердцем прекратить эти отношения: мы сделали все от себя зависящее. А во-вторых, проработав свою проблему, мы становимся на ступеньку выше в личностном развитии, и можем претендовать на существенно лучший союз. Не здорово ли?

Диагностика и решение проблем в межличностных отношениях

Раз подход понятен, рассказываем технологию. В чем состоит подход по Алгебре интертипных отношений?

- Первое, что необходимо сделать – четко сформулировать запрос, разобраться, на что конкретно поступила жалоба, и как определить ее с точки зрения семантики соционических аспектов.
- Дальше идет работа по модели А: в модели своего типа отмечаем функцию, соответствующую выявленному аспекту. В вышеприведенном примере это была интуиция времени, ограничительная. Для того, чтобы было проще отмечать стрелками обмен информации, развернем модель А в строчку.
- Если соционический тип партнера известен, то нетрудно определить, какое место в модели его типа занимает выявленная функция. Проводим стрелку: «нападение» с его интуиции времени на свою (рис. 1).

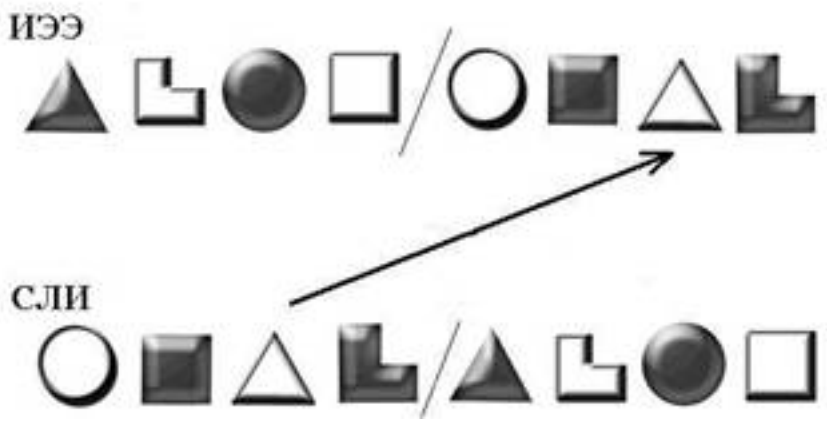


Рис. 1.

- Теперь (для симметричных отношений) сначала формально, не задумываясь, проводим симметричную стрелку между функциями с такими же номерами. В нашем примере эта стрелка должна попасть на его ограничительную функцию (рис. 2).

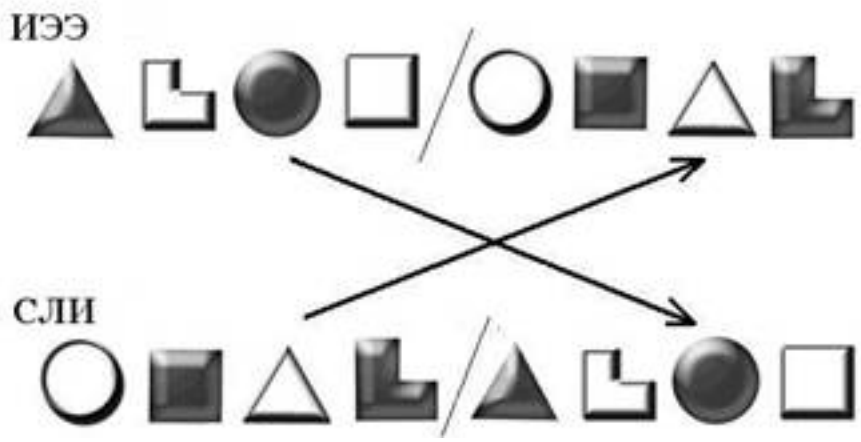


Рис. 2.

Работа по ней для нашего партнера так же сложна (или легка), как и для нас по такой же функции (в данном случае – по ограничительной). Не трудно догадаться, что «нападение» на свою ограничительную он воспринимает так же болезненно, как и мы на свою.

- Теперь вспоминаем семантику аспекта уже его ограничительной функции и, конечно, освежаем в памяти ситуации из жизни, связанные с этой семантикой. Таким образом, вполне справедливо будет реализован принцип «спроси с себя».
- Остается тщательно контролировать проявления этой своей функции в отношениях с данным партнером, и улучшение отношений, пусть и не сразу, но наступит.

Для асимметричных отношений схема чуть сложнее, в ней нет симметричных стрелок. Однако следует придерживаться того же правила: на какую функцию мы не хотим терпеть нападения, на ту же (по номеру) и ищем, как нападаем на своего партнера и прекращаем эти нападения.

Проиллюстрируем этот подход примерами из материалов семинара, посвященного Алгебре интертипных отношений. На семинаре были разобраны реальные ситуации и проблемы слушателей и предложены варианты их решения. В режиме открытой консультации было проанализировано взаимодействие разных типов, а также те случаи, когда человек находился в маске другого соционического типа. Поэтому дальнейшее изложение пойдет в режиме диалогов, состоявшихся на этом семинаре.

Прокофьева Татьяна Николаевна (Т.Н.) : Теперь перейдем к практике парных отношений. Пожалуйста, у кого есть вопросы?

«Муж ушел в работу»

Оксана: Меня интересуют полудуальные отношения между «Дюма» (СЭИ) и «Гексли» (ИЭЭ). Ситуация складывается таким образом, что у меня не получается вернуть в «Гексли» семью. Он ушел в работу, а меня нет никакого выхода в социум. Я практически осталась одна с ребенком и сейчас будет еще один. Мне не хватает внимания. Он обеспечивает нам жизнь, но меня эта ситуация не устраивает.

Т.Н.: Первым делом отмечаем функцию, на которую предъявлена претензия. Как бы вы сформулировали, какая это функция? Самое главное уточнить запрос – работа или время?

Оксана: Здесь даже не столько претензия к работе, а к тому, что он не может распределить время так, чтобы проводить его с семьей. Наверное, все-таки время.

Т.Н.: Я отмечаю, как Вы сказали, хотя пометим, что работа прозвучала. Дальнейший рассказ покажет. Соответственно – интуиция времени у Гексли – ограничительная. Информация проходит между одними и теми же функциями. Плохо организованная интуиция времени Гексли бьет по ролевой интуиции времени Дюма (рис. 3).

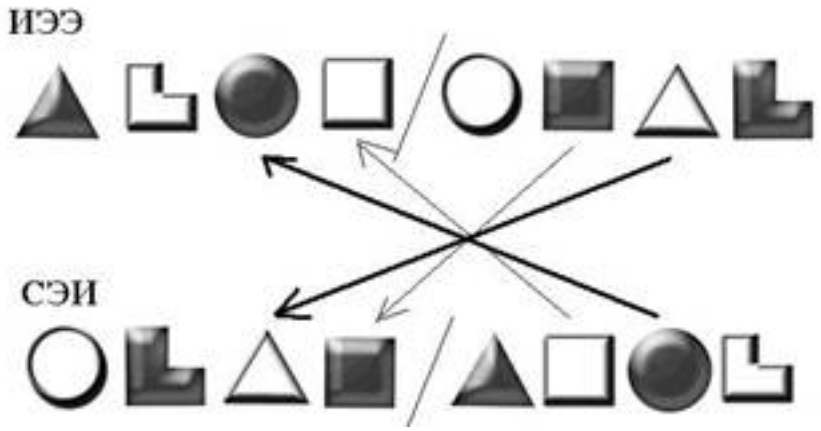


Рис. 3.

Поскольку отношения симметричные, рисуем стрелку от седьмой функции своей модели на третью функцию партнера. А теперь читаем ответ на вопросы, «Что я тебе сделала? За что ты со мной так?». Вспомним, что такое волевая сенсорика, и ответим себе честно, как мы с ним обращались. Есть? Было? Я не буду раскрывать человека перед всеми, да и сама не буду допытываться, что же было. Я просто намекнула и, ответ мы видим, Оксане самой понятно, что происходило в их отношениях, что предшествовало такому поведению мужа.

Теперь понятно, как решать задачу? В момент, когда мы просто формально провели симметричную стрелку и вспомнили семантику соответствующего аспекта, начинаем размышление на тему: а каков был мой вклад в ту неприятную ситуацию, которую я теперь расхлебываю? Здесь обязательно нужно включить творчество, подумать, сообразить, что к чему. Это очень важный момент, т.к. продиагностировав проблему, разобравшись, в чем именно она состоит, мы можем спланировать работу над собой. Ведь нет же никакого смысла переделывать мужа. Да и возможности такой тоже нет. Взрослый человек может меняться только сам, если захочет. Поэтому наша задача, если хотим что-то поменять, использовать эту информацию для работы над своими недостатками и просчетами. А если вы мужу дороги, он, заметив, что что-то меняется, тоже захочет что-то сделать для улучшения отношений со своей стороны. Это может случиться не сразу, а может и довольно быстро, в разных ситуациях по-разному. Может так произойти, что он не захочет ничего менять в себе. К этому тоже надо быть готовой. Но тогда вы с полным правом сможете задать себе вопрос, нужно ли продолжать такие отношения? К счастью, в тех семьях, где супруги дороги друг для друга, до такого не доходит.

Итак, в чем состоит решение проблемы? Надо убирать волевое давление, обязательно заменить его чем-то, переключить внимание, потому что у Дюма волевая сенсорика сильная, она требует самореализации, активности. Куда ее можно направить?

Оксана: Сейчас мне ее некуда направить, я одна дома.

Т.Н.: Кто знает семантику аспектов? Волевая сенсорика – это не только воля, власть, давление. Это еще и желания, статус, красота, внешние качества объектов. Есть чем заняться? Наводите красоту. Где еще, кроме дома и себя любимой можно создавать красоту? Это может быть дизайн. Что вы любите? Не что «должна», а чем хочется заниматься. Вы сейчас имеете право делать то, что вам нравится.

Оксана: Соционика…

Т.Н.: Продвинуть свой статус в сообществе соционики – это тоже волевая сенсорика. Каким образом? Есть недописанные статьи по соционике?

Оксана: Я кандидат психологических наук. Но мне не интересно писать статьи в журнал. Я хочу заниматься консультированием.

Т.Н.: Здесь я могу уже дать элемент дуальной поддержки – вам нужно показать Вашу уникальность, например, в том, что Вы умеете совмещать соционику и психологию. Можно написать несколько статей о своих конкретных случаях из практики. Волевая сенсорика – это ведь еще и влияние на людей, они прочитают и придут в качестве клиентов. А еще это – желание. Я поэтому и спрашиваю, что Вы хотите?

Оксана: Хочу работать.

Т.Н.: Отлично! Сейчас ваша задача разобраться с желаниями. Из-за того, что вы не разобрались с вашими желаниями, вы начинаете дергать мужа. И он оказывается в ситуации, когда перед ним выбор – пойти домой или остаться на работе. И он думает: – сейчас опять меня будут прессинговать. А если он будет приходить домой, а вы там с горящими глазами какой-то свой проект доделываете, а еще сил хватает, чтобы в доме все красиво было, и еще и ужин на столе и ребенок в порядке, так он и будет домой спешить, найдет возможность подсказать Вам что-то. Займитесь своим статусом. Это потом Ваши первые клиенты расскажут своим друзьям и знакомым о Вас, заработает «сарафанное радио», и работы будет достаточно, а сейчас необходимо сделать первый смелый шаг. Ограничительная функция нужна еще и для того чтобы помочь нам сделать решительный шаг.

Первую тему отработали, но поскольку прозвучала еще и претензия по логике действий, то пометим и эту обратную связь: он вам по логике действий дает нагрузку, много работая, а вы ему, предполагаем, по логике отношений. Проверим это предположение: вы ему не говорите случайно, что порядок надо наводить? Или нагружаете его отсутствием порядка у себя? Возможно, вам стоит привести в порядок свои достижения, провести такой учет и контроль, подвести баланс, как в бухгалтерии? Если это так, поправьте ситуацию. Это, конечно, большой подвиг работать по витальным функциям, но и он почувствует желание вам помочь, найдет время и быстренько сделает, например, вам рекламу. Ведь инстинкты вызывают ответные инстинкты. Т.е. работа ваших витальных функций вызовет у него неосознанное желание оказать поддержку своими же витальными функциями.

Что еще можно добавить? По таблице соответствия интертипных отношений – личностным проблемам, полудуальные отношения символизируют проблему учебы. У вас есть задача научиться находить клиентов, а значит, подавать себя в социуме. Как Гексли может вам помочь в этом? Люди вам интересны сами по себе, но вам не так интересно их привлекать. А Гексли что умеет лучше всего? Делать рекламу. Как раз у Гексли вам этому и научиться бы. Учеба состоит в том, чтобы немножечко научиться себя пиарить.

Оксана: То есть получается, что если пара Дюма-Гексли имеет одну тему учебы, то у других полудуальных пар темы учебы будут другие?

Т.Н.: Более того, даже внутри одной пары у партнеров разные задачи: Гексли учится у вас обустраиваться с комфортом, делать себе жизнь приятнее, заботиться о себе.

Можно еще разобрать полудуальные отношения по кубикам, в геометрии интертипных отношений. Поскольку кубики Гексли и Дюма напрямую не соединяются (см. Геометрию интертипных отношений), мы моделируем кубик Гексли – кубиком Дон Кихота. Полудуальные отношения, как и дуальные – это отношения поддержки, плотные. Только в них обязательно должны быть перемены поддержки: партнеры в зависимости от ситуации поддерживают друг друга – то один, то другой. Но с такой поправкой, что у кубика Дюма «лицо» обращено в одну сторону, а у кубика Гексли – в другую, он как бы «смотрит в сторону» (рис. 4).

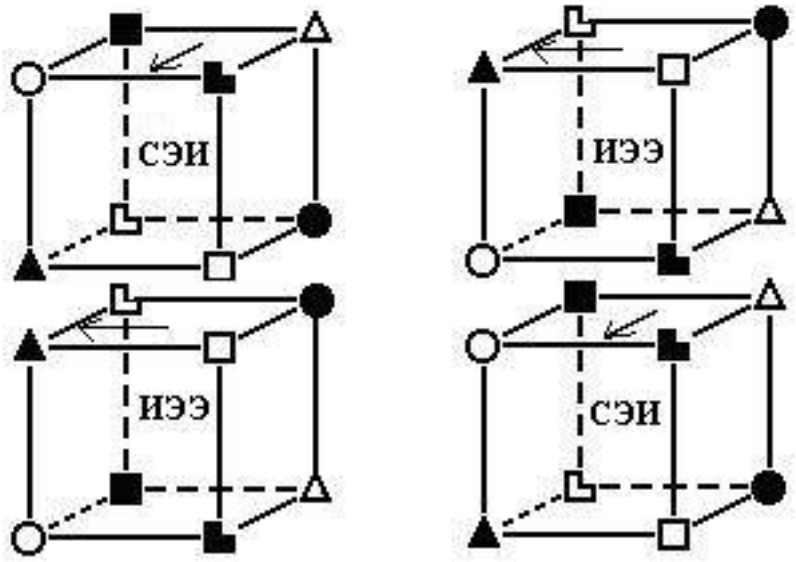


Рис. 4.

Получается, что поддержка вроде бы и есть, а вроде ее и нет … Такая немножко «расплывающаяся» поддержка, недолгая и неустойчивая. Партнеры, в отличие от дуальных отношений, не замыкаются друг на друге. Возможно, ваш запрос на удержание его около себя связан с бессознательным желанием сохранять контакт подольше, как это было бы в дуальных отношениях, опасением, что каждый уйдет в своем направлении, и поддержки не будет. Вам хочется двигаться в одну сторону, а ему в другую. В этом нет ничего страшного, это действительно свойства полудуальных отношений. Они отличаются от дуальных вот этой необходимостью на какое-то время иметь разные интересы (из-за разной направленности внимания), не замыкаться друг на друге. Потому что полудуальные отношения – информационно активные, и чтобы эту активность осуществить, нужно иногда разбегаться, а потом сходиться. И это правильно. Насыщенное общение нужно переварить. Если человек не будет уходить во внешний мир, он не будет и приносить тех новых знаний, которым вы будете у него учиться. Попросите у него совета, как подать себя «круто». Гексли это понимает, он аристократ. Это функция ролевая, по ней он подает себя в новых ситуациях.

Оксана: Спасибо.

«Претензии к себе»

Наталья: А претензии к себе можно разобрать? Отношения с маской. Мой тип – Гексли, а маска Габена.

Т.Н.: У Вас есть претензии к вашему внутреннему состоянию?

Наталья: Я просто не могу понять, почему у меня эта маска, почему я вдруг перестроилась на дуальный тип взаимодействия с миром.

Т.Н.: Судя по тому, что маска уже вышла на внешность, вы слишком сильно хотите быть Габеном. С чем это связано?

Наталья: Давайте я опишу проблему. Я думаю, что я зарабатываю деньги не так. Надо по-габеновски.

Т.Н.: Габен вам дуал, дуальные отношения символизируют проблему отдыха. То есть, человек уходит в дуальную маску не тогда, когда, как пишут некоторые соционики, он самодуализируется и становится «лучше всех». Человек надевает маску дуала, когда перед ним стоит проблема, связанная с отдыхом, когда он недооценивает необходимость отдыха, расслабления, душевного комфорта. Давайте сначала разберемся с этим. Часто ли Вы отдыхаете? Достаточно ли Вам для этого времени? Сколько Вы отдыхаете по отношению к работе, обязанностям?

Наталья: Я думаю, что достаточно.

Т.Н.: А с чьей точки зрения? Лично вы успеваете расслабиться, отдохнуть?

Наталья: Наверное, той доли одиночества у меня нет. Мне нужно периодически быть одной.

Т.Н.: Каждому нужно. В каждом из нас есть и экстраверсия и интроверсия. И сказать, что экстраверту хочется все время быть только с людьми и никогда не оставаться одному, нельзя. И чем больше впечатлений от внешнего мира, тем больше нужно уйти в интроверсию, переварить внутри себя. А как это одиночество в семье обеспечить?

Наталья: Я не знаю.

Т.Н.: Этот вопрос как раз к Габену – что сделать для комфорта, как обеспечить одиночество, чтобы отдохнуть.

Наталья: Маска, наверное, потому, что я около года назад начала сознательно отгораживать себя от людей. Не люблю, когда мне звонят. А дома двое маленьких детей и однокомнатная квартира. Я реально не понимаю, как можно в таких условиях обеспечить себе одиночество.

Т.Н.: А детям сколько лет?

Наталья: Пять и шесть лет. Они ходят в садик. Но последнее время садик не работал у одного, потом у другого, я таскала их с собой на работу, тратила массу времени.

Т.Н.: Когда ребята в садике, Вы все время на работе, или у Вас есть домашняя работа?

Наталья: Я один час могу быть в одиночестве раза 2-3 в неделю, но только час.

Т.Н.: Как можно этот час максимально использовать, выжать из него все возможности для себя?

Наталья: Это душ, покушать.

Т.Н.: Хорошо, но этого недостаточно, наверняка нужно что-то еще, хочется как-то по-другому использовать это время.

Наталья: Все равно остается некоторое недовольство собой в этот час. Есть ощущение, что в этот час я могла сделать что-то другое.

Маска обычно показывает, какая проблема у человека вышла на первый план. Сделав предположение на основании маски, мы проверили его в беседе с клиенткой, и видим, что это действительно так: она явно перегружена, и при этом пытается заставлять себя делать все больше, получается «замкнутый круг». Запрос клиентки на увеличение заработка ее волнует, и кажется ей первоочередным. Однако на сегодняшний день у нее просто нет физической возможности для этого. Чтобы перейти к этой задаче, ей необходимо сначала решить проблему, которая находится в зоне ее ближайшего развития, т.е научиться хорошо отдыхать и восстанавливать силы, тогда появится возможность зарабатывать.

Поскольку в рассказе клиентки часто звучит «надо», делаем вывод, что причиной такого замкнутого круга послужило слишком жесткое понимание социальных норм и требований, возможно, переданных ей ее мамой.

Т.Н.: Это идет этот голос внутреннего контролера, который «сейчас придет ко мне домой, и проверит, что я в этот час делаю». А если сказать себе, что это мое личное дело, и не отчитываться мысленно ни перед кем? Сейчас вы заточены под «Надо», идущее с блока социальных норм, СУПЕРЭГО. Вы даже так и говорите себе – мне надо: надо зарабатывать по-габеновски, надо отдыхать не так ... А ведь горизонтальные блоки в модели А равноправны, в них заложены «Знаю», «Надо», «Хочу» и «Могу». И блок СУПЕРЭГО ничем не лучше и не важнее остальных. Почему и в этот час вы должны

что-то делать? Зачем крутиться как белка в колесе? Почему надо доводить себя до предела?

Наталья: Но ведь когда доходишь до предела, должна появляться какая-то истина, выжимка.

Т.Н.: «Должна» или появляется? А когда позволяете себе расслабление, она появляется легче, быстрее?

Наталья: Я никогда так не пробовала.

Т.Н.: Потому что жесткое следование социальным нормам не позволяет вам расслабляться и перекрывает энергию. Образ ребенка, с которого строго требовали и недодали тепла, все еще обострен в вас. Сейчас вам, чтобы начать хорошо зарабатывать, необходимо не подстегивать себя, не выжимать из себя последние соки, а научиться сначала восстанавливать силы, чтобы была ВОЗМОЖНОСТЬ зарабатывать. Это нам подсказывает маска дуала, символизирующая проблему отдыха. Как известно, функции дуала у нас находятся в блоке СУПЕРИД, который отвечает за состояние «Хочу», и где лежат ключи к жизненной энергии, активности, желаниям и мотивации к достижениям.

Вы хотите больше и эффективнее зарабатывать, «по-габеновски». В мотивации к работе и заработку есть два пути: человек работает потому, что «надо» или потому, что «хочется». Вы выбрали первый путь – «надо», но ведь невозможно долго продержаться на нем одном, это становится уже не жизнью, а выживанием. Чтобы работать с полной энергией, необходимо черпать мотивации в желаниях, научиться их слышать и доверять им. А это еще нужно позволить себе.

В начале придется выработать привычку, ведь вы отвыкли давать себе право на отдых, корите себя, когда посвящаете время себе. Если пока привычнее через «надо», то составьте себе план: сколько часов в неделю мне надо отдыхать, и придерживайтесь его. Тогда у вас появится энергия и достаточно сил для работы, она будет приносить радость, удовольствие и хороший заработок.

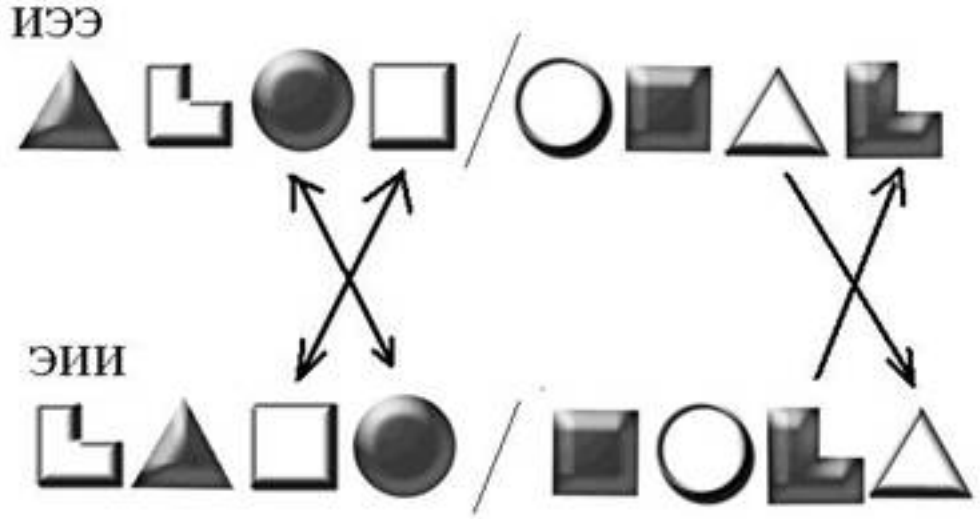
Наталья: Спасибо.

«Чем я обидел давнюю подругу?»

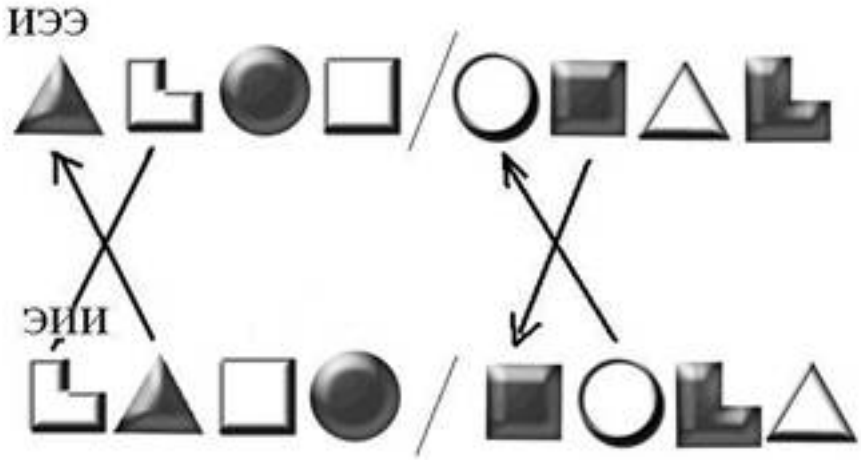
Т.Н.: Хорошо. Давайте разберем еще один пример.

Сергей: Гексли и Достоевский. Я дружил с семьей, в которой муж – Наполеон, а жена – Достоевский. Муж умирает, и я сделал описание их отношений, их жизни, воспоминания с точки зрения соционики. Показал друзьям, они сказали, что похоже. Показал жене-– Достоевскому, и услышал в ответ: «Зачем Вы неправду пишите о моем муже?!», дальше слезы, отрицательная реакция, причем до этого мы были в очень дружеских отношениях. Для меня это неожиданно, как будто возникла какая-то внутренняя стенка, какой-то непонятный мне негатив. Я хотел бы разобраться в этой ситуации.

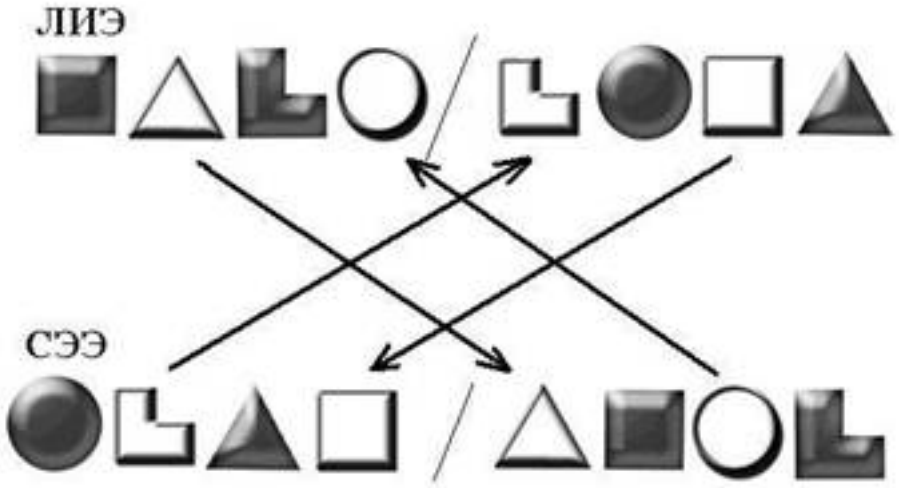
Т.Н.: Как правильно выделить проблему? Эмоции? Обида у Достоевского с ограничительной бьет по реализующей Гексли. Рисуем стрелки на схеме (рис. 5). Отношения симметричные, поэтому получается, что поводом могла послужить информация с ограничительной интуиции времени Гексли. Давайте думать, где это могло быть.



[redacted]



[redacted]



[redacted]

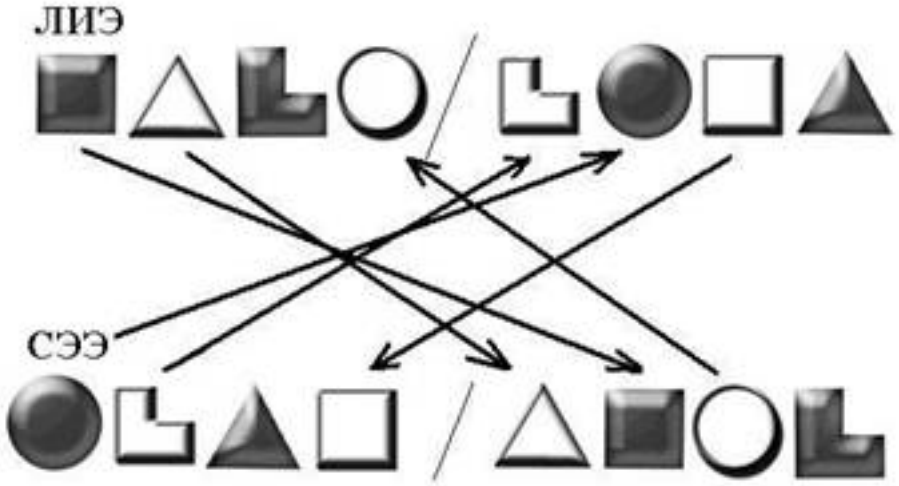


Рис. 8. [redacted]

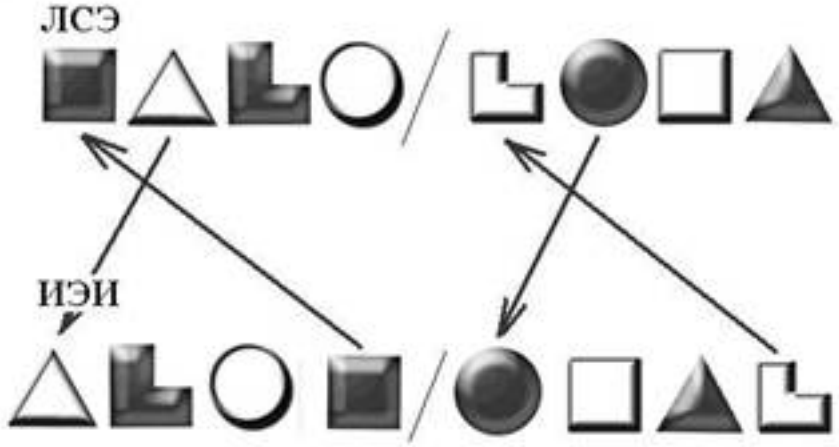


Рис. 9. [redacted]

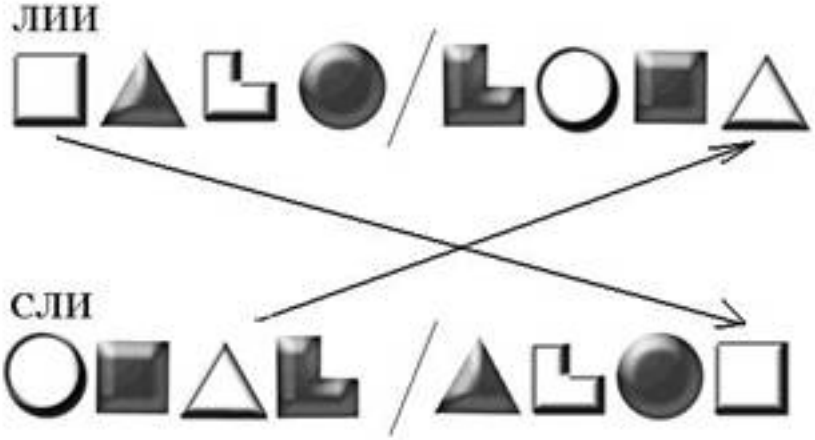


Рис. 10. [redacted]

[redacted]