Автор: Administrator
20.11.2017 00:00 - Обновлено 20.11.2017 23:51

Нехорошева В.В.

Статья посвящена разбору полудуальных отношений на примере ЛСИ (ISTJ, «Максим Горький») - ЭСЭ (ESFJ, «Гюго»). Приводятся примеры взаимодействия резонансов по функциям моделей А.



Мы познакомились пару лет назад на корпоративе, сидели рядом за столом и общение возникло само собой. Оно даже не возникло, а полилось..., как будто мы были знакомы долгие годы, как будто мы старинные приятели. Понимали друг друга с полуслова, подхватывая фразы, и хором доводили их до конца. Казалось бы, единомышленник рядом! Спасибо, Судьба! Новый друг обретен! Но: при расставании, мы даже не обменялись номерами телефонов, и забыли друг о друге рассевшись по автомобилям.
За эти два года, у нас случилось с десяток совместных поездок. Поездок разнообразных: семинары, путешествия, туризм. Почти всегда мы делили одно жилье, будь то палатка, малюсенький номер в отеле, апартаменты. Условия не имели значения. Каждый раз встреча была радостной, досуг насыщенный и интересный, задушевные беседы допоздна. Разговоры и обсуждения были яркими, эмоциональными и искренними, но начинались и заканчивались внезапно, как по щелчку невидимой кнопки. Без неловкости и разочарования от наступившей тишины. Каждая находила себе занятие, углубляясь в книгу или планшет. То же происходило и по прибытию в Москву. Получив багаж, каждая шла своею дорогой, не оглядываясь. Уже в столице - редкая короткая переписка и недолгие разговоры по телефону.
Мы в разное время учились в НИИ Соционики и стараемся применять полученные знания о наших интертипных отношениях на практике.
Вот как описывает **полудуальные отношения А.Аугустинавичюте**:

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

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

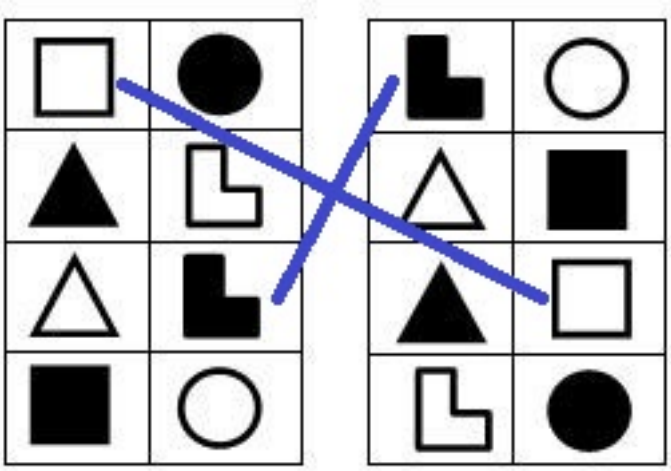
Е. Шепетько так описывает **полудуальность**:

«Во многом эти отношения похожи на отношения Дополнения. Они более информационно-активные, им в большей степени присущи сопоставление взглядов, дискуссия, взаимопонимание. Собеседники различием своих взглядов могут быть интересны друг другу. Возможны просьбы, предложения совместных действий.

Отношения хороши для совместной работы, учебы, творчества».

Рассмотрим **подуальные отношения** «Гюго» и «Максима», используя **интертипные резонансы (ИО-резонансы)**
на примерах наблюдения наших взаимодействий.

ИО-резонанс 1-5

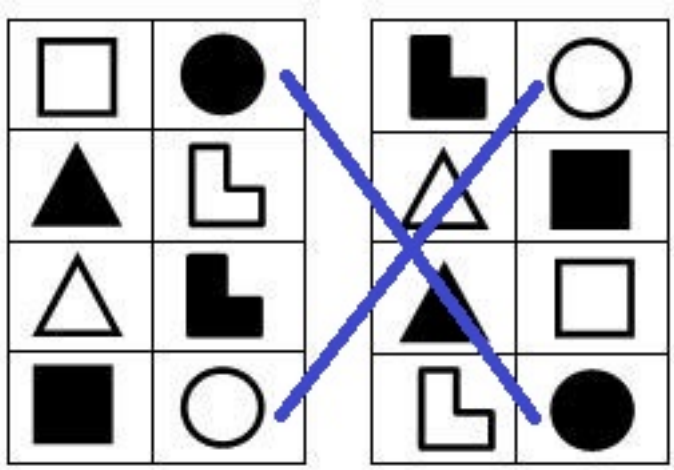


Резонанс из дуальных отношений. **Базовая функция попадает на суггестивную партнера,** наполняя энергией. Структурная логика – базовая функция «Максима» и суггестивная «Гюго». Этика эмоций – базовая функция «Гюго» и суггестивная «Максима».
Логические рассуждения ЛСИ наполняют энергией ЭСЭ, а эмоции ЭСЭ, его страстный стиль «льют бальзам» на суггестивную ЛСИ.

Пример.

«Гюго» едет к «Максиму» в гости на электричке.
«Максим» инструктирует: Сядешь в последний вагон. Выйдешь на станции. Пройдешь до конца платформы. Спустишься по ступеням. Повернешь направо, по деревянному настилу перейдешь оба полотна, и по асфальтовой дорожке, в которую переходит деревянный настил, пройдешь 50 метров до шоссе. Сразу справа автобусная остановка. Моя машина будет ждать тебя там. Поняла?
Да!!! – радостно отвечает «Гюго».
«Максим» на остановке. Электричка помчалась дальше, прошли все приехавшие на ней пассажиры. «Гюго» нет.
«Максим» звонит: ГДЕ ТЫ?
«Гюго» радостно: Я в лесу!!!
Леса там и в помине никогда не было. Радостное «я в лесу» и отсутствие оного, веселит меня. Прошу вернуться к ступеням платформы, повторяю инструкцию, но на всякий случай выхожу из авто и следую к платформе. Видим друг друга, машем руками, хохочем всю дорогу до дома. День прошел шумно и весело, к нашему общему удивлению, закончился неожиданно быстро.

ИО-резонанс 2-8



Резонанс из отношений погашения. Резонанс творческих идей и их реализации. **Творческая функция проливает свет на фоновую.**
Волевая сенсорика – творческая функция ЛСИ и фоновая ЭСЭ. Сенсорика ощущений – творческая функция ЭСЭ и фоновая ЛСИ.
Я полностью доверяю «Гюго» в выборе места трапезы. Точно знаю, что у нее какая-то волшебная чуйка на вкусные, уютные заведения. Она определяет их с первого взгляда. И еще на улице, не зайдя внутрь, живописно и аппетитно расскажет, что мы закажем и как это будет вкусно, как это будет таять во рту и всю палитру вкусовых ощущений. Так же доверяю и выбор места нашего проживания. Цена будет ниже качества. Номер будет уютным и комфортным. Матрасы удобны, подушки мягки, одеяла теплы и невесомы. Все необходимое будет в шаговой доступности.

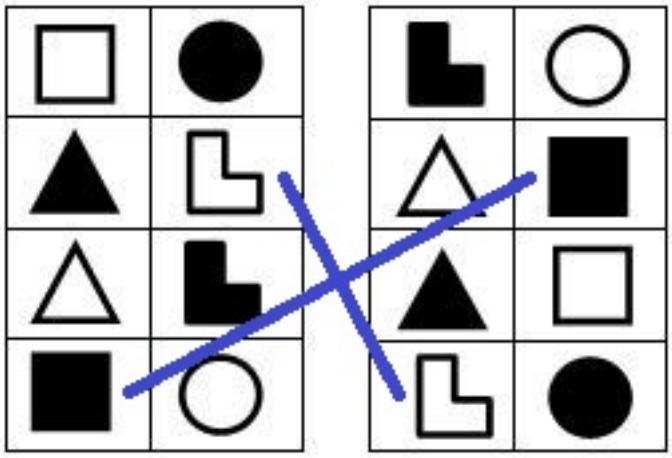
Пример.

«Гюго» звонит мне и предлагает взять «кривые» билеты до Венеции, через Стамбул.
«Максим»: Зачем такой крюк?
«Гюго»:. Представляешь!!! Восемь часов проведем в СТАМБУЛЕ! Я там никогда не была! Невероятное удовольствие окунуться в атмосферу, запахи, архитектуру древнего города перед отдыхом в Европе. Первым делом, закажем горячий ароматный турецкий кофе, который подадут с ледяной водой и вкуснейшие восточные сладости! Турецкие авиалинии, там будут изумительно кормить!!!
«Максим»: Отлично! Покупай!
И в обратную сторону это работает.

Пример.
Во время шопинга, «Гюго» советуется со мной и доверяет моему вкусу. Этим летом мы путешествовали по Америке. Путешествие подходило к концу и мы решили пробежаться по магазинам. Бегали порознь. Вечером моя спальня утопала в пакетах. «Гюго» вернулась с фотографией платка Версаче и желанием его завтра купить.
«Максим»: Платок очень красив и расцветка прекрасна. Но в России таких полно. Мы в Штатах, «Гюго»! Смотри, какие роскошные, качественные вещи производят здесь. Посмотри, как они прекрасно сидят и выглядят. В России ты не встретишь в них никого, ты будешь такая одна. На самых важных переговорах и на любом торжестве ты затмишь всех. И купить их можно только в Америке.
Мы достаем и примеряем мои покупки, вертимся перед зеркалом, любуемся друг другом. Назавтра «Гюго» стала обладательницей роскошного гардероба. Ее спальня наполнилась массой пакетов свертков и коробок. И мы снова доставали обновки, примеряли, крутились перед зеркалом. Желаемое было достигнуто! И мы счастливые

отправились на океан, лежать на теплом, золотистом, ласковом песочке, любоваться на лазурное небо с проплывающими белоснежными облачками, вдыхать соленый, свежий аромат брызг, шумящих и поющих волн океана.

ИО-резонанс 3-7



Дуальный резонанс. **Ролевая – ограничительная.**
Деловая логика – ролевая функция ЭСЭ и ограничительная ЛСИ. Этика отношений – ролевая функция ЛСИ и ограничительная ЭСЭ.
Ограничительная не дает заигрываться ролевой. Ролевая «проливает свет» на подсознательную и инертную ограничительную. Позволяет партнеру снять внутренние зажимы и почувствовать себя свободней.

Пример.

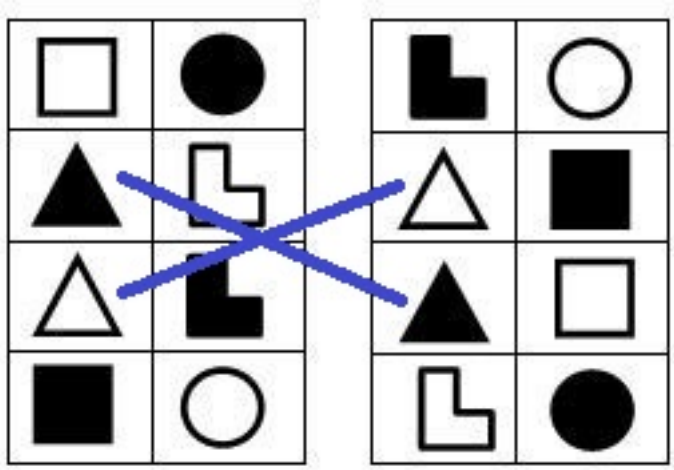
При заселении в отель «Гюго» включает логику действий.
«Гюго»: А где у вас СПА? До которого часа завтрак? Сколько ресторанов?

Предоставьте карты территории отеля и расписание экскурсий.
У «Максима» в это время включается этика отношений. Я включаю обаяние и налаживаю личный контакт. Но вопросы «Гюго» к администратору, «будят» мою ограничительную и я подключаюсь к разговору по делу. Когда чувствую, что процесс затягивается, говорю, что информация получена и пора действовать. Заселиться, прогуляться по отелю и его окрестностям. Посмотреть, что где и почем, на самом деле.

Еще пример.

Перед открытием фестиваля йоги в палаточном лагере «Гюго» обнимала всех, кого встречала на своем пути.
«Максим»: Ты что всех их заешь? Знаешь близко?
«Гюго»: Почти никого не знаю, некоторых видела несколько раз. Здесь так принято.
«Максим»: А могу я не делать этого?
То есть у «Максима» включилась ограничительная функция - логика действий.

ИО-резонанс 4-6



Резонанс отношений погашения. **Референтная попадает на болевую.**
Зная соционику, мы видим и болевые функции друг друга, бережно относимся к ним. Когда вместе, придерживаем ценности референтных, которые мотивируют и подстегивают нас, попадая в болевую полудуалу.
Пример.

Путешествуя по Италии, на прогулке одна могла засидеться в кафе, а другая в это время гулять по улицам. «Гюго» наслаждалась возможностью погрузиться в атмосферу уютного ресторанчика и лакомиться изысканными блюдами и напитками, а я радовалась, что не теряю времени на сидение в нем, бродила по улицам, упиваясь видами, пришедшими из прошлого, как будто время сделало скачок назад на несколько веков, и замерло там, захватив меня с собой.
На предложение «Гюго» зайти в кафе, с моей стороны могло бы прозвучать: «У нас мало времени. Через два часа начнет темнеть. Сидеть здесь и ждать заказ, когда столько можно еще увидеть. Нельзя терять ни минуты!» и т.д. и т.п., каждой фразой посылая ей удар за ударом в болевую. Зная соционику, стараюсь обойти острые углы и говорю: «Я бы еще погуляла». «Гюго» тоже идет мне на встречу: «Ты поброди, а я хочу остаться в кафе и отдохнуть.» С наступлением темноты возвращаюсь к сытой довольной «Гюго», мы выпиваем по чашечке крепкого бодрящего кофе и возвращаемся в отель, делясь впечатлениями.

Обратный пример.

Так совпало, что мы обе занимались йогой. Каждая сама по себе. Желание узнать ее глубже, не как дилетанты, а как профессионалы, совпадало. С фестиваля йоги, «Гюго» привозит массу проспектов по обучению. И, понятно, как ей хочется поговорить о вариантах, посмаковать процесс выбора. Но зная, что интуиция возможностей у «Максима» в болевой, она бережет меня и говорит: «Я выбрала, куда мы идем учиться. Два модуля в Питере, один во Французских Альпах. По окончании выдадут международный сертификат преподавателя йоги» и дает мне один буклет для ознакомления.
Я знаю и обожаю Питер. Очень хочу в Альпы. Международный сертификат, престижного Американского института, тоже не будет лишним. И главное, мне не надо выбирать!!! Выбор уже сделан и он мне нравится. Я очень благодарна ей за это. Сказано – сделано. Мы прошли все этапы. Было очень не просто, но очень интересно. И через год, сдав экзамены, я - преподаватель.

Резюме:
Как видно из примеров, полудуальные отношения достаточно благоприятные. Полудуал помогает разобраться в проблеме, с ним прекрасно можно поладить, договориться о делах, построить планы. У полудуалов всегда много тем для бесед, и эти беседы не утомляют.

В связи с тем, что «Гюго» и «Максим» относятся к разным квадрам, может возникнуть недопонимание, могут быть неприятные моменты для обоих. Но, зная соционику, можно найти компромисс, пойти на уступки, не вовлекать партнера в неприятные для него разговоры. И тогда обмен информацией идёт легко. С полудуалом хорошо и приятно учиться. Эти отношения помлогают усвоению новых знаний, которые позже можно использовать для реализации своего дела и творчества.

Литература:

1. *Аугустинавичюте А.* Соционика. - М.: Чёрная белка, 2008.
2. *Прокофьева Т.Н.* Соционика. Алгебра и геометрия человеческих отношений. – М.: Алмаз, 2005.
3. *Прокофьева Т.Н.* Семантика аспектов. // Психология и соционика межличностных отношений. № 2 – 2004.
4. *Шепетько Е.* Анализ и классификация интертипных отношений // СМиПЛ, 1997, № 1.
5. *Прокофьева Т.Н.* Соционика в построении стратегии успешного взаимодействия: умение разбираться в людях и предсказывать их поведение. – М., 2004.