

□

Трубочкина А.Е.

Статья посвящена вопросам применения соционики в семейных отношениях между супругами. Построению семейных отношений учитывая знания соционики, а в частности модели А, алгебры и геометрии человеческих отношений. В статье приведены примеры взаимодействия двух ТИМов, рассмотрены общие точки соприкосновения, позитивные и негативные примеры общения.



Ни для кого не секрет, что одними из основ благополучной семейной жизни являются любовь и взаимопонимание между супругами. Хорошее взаимопонимание между супругами это залог счастливой семейной жизни. Ну что делать, если отношения не ладятся, а любви не хватает, чтобы закрыть глаза на некоторые поступки друг друга? Что делать если слова любимого человека ранят, а сам он не осознает этого? Оба человека страдают от изматывающих обид и выяснений отношений. Предлагаю в данной статье рассмотреть супружеские отношения на примере пары ИЛ (ИЛЭ, «Дон Кихот») и ЛІ

(ЛИИ, «Робеспьер»).

ИЛ

(ИЛЭ) – муж,

ЛІ

(ЛИИ) – жена соответственно.

Между IL (ИЛЭ) и LI (ЛИИ) зеркальные интERTипные отношения. Такие отношения относятся к одним из благоприятных. Отношения в большей степени характеризуются способностью взаимопонимания, при этом вопросе достижения одной цели между ТИМами может возникнуть соперничество за интеллектуальное первенство. В этих отношениях партнеры очень схожи между собой – оба логики, интуиты, основное различие идет по дихотомии рациональность – иррациональность. Рассуждения IL

(ИЛЭ)

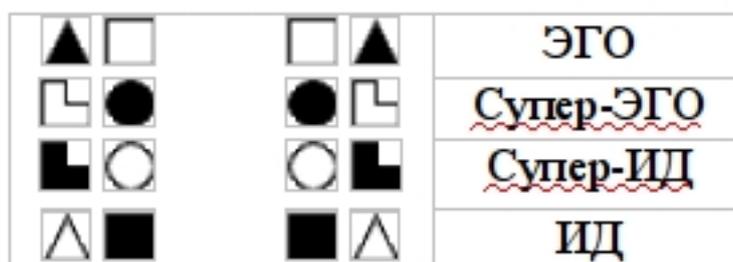
и
LI

(ЛИИ)

схожи между собой, и иногда партнеры даже пытаются поучать друг друга, при этом основная мысль обоих партнеров общая.

Рассматривая пример отношений между IL (ИЛЭ) и LI (ЛИИ), можно заметить, что общение в рамках одной темы может вызвать оживленную дискуссию, которая в последствии переходит в разгоряченный спор. При этом если один уступает, то оба замолкают. Это молчание вызывает своеобразное напряжение у обоих. То, что пытается доказать один, второму и так понятно, а объяснения утомляют.

Предлагаю рассмотреть модель А для обоих типов:



Функции блока ЭГО ТИМов одинаковы, но переставлены местами, за счет чего один партнер размышляет и говорит, а второй реализует на деле. Взаимодействие по базовой и творческой функции блока ЭГО является нейтральным, чего нельзя сказать относительно взаимодействия функций по блоку Супер-ЭГО. Ролевая функция одного из партнеров, с которой он пытается войти в общество, пытаясь соответствовать ему, совпадает с болевой функцией другого. Еще чаще конфликт может возникнуть на почве разногласий рациональности и иррациональности.

Давайте рассмотрим конкретные примеры по блоку ЭГО на примере.

-

Перед супругами стояла задача организовать свою свадьбу, с определенным бюджетом. Сначала им нужно было определить общую концепцию мероприятия и место проведения. Учитывая стимульную группу нацеленность на уникальность Дон Кихота, было выбрано место в хорошей гостинице, при этом необходимо было подогнать бюджет под место проведения и сделать мероприятие на уровне. После долгих обсуждений были приняты компромиссные решения, которые в свою очередь были продуманы до мелочей и удивляли своим оригинальным подходом. Гости остались довольны, более того, каждый из гостей выразил свое восхищение организацией свадьбы, ее необычностью и безупречностью. При этом расходы на свадьбу не превысили бюджет и позволили отправиться в экзотическое свадебное путешествие.

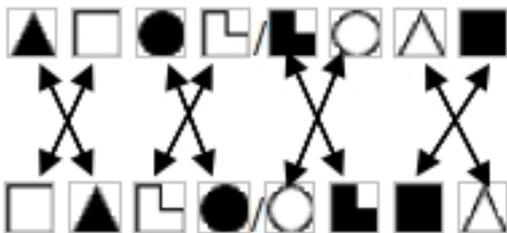
На примере видно, что цель у партнеров одна, но подход разный, при этом критика партнеров, являясь конструктивной учитывается в принятии решения. Еще хотелось бы отметить принадлежность ТИМов к группе стимулы к деятельности и стилям жизни, «масти». ИЛ (ИЛЭ), ориентируясь на уникальность, привнес в организацию мероприятия множество необычных идей, которые понравились гостям. В свою очередь
ЛІ

(ЛИИ)

, основываясь на личном интересе, учитывала ресурсы и ограничивала бюджет. Это взаимодействие оказалось очень положительным и эффективным, что и позволило

дополнительно организовать роскошное свадебное путешествие.

Опираясь на знания модели обоих типов, предлагаю рассмотреть их общение в части алгебры человеческих отношений с указанием примеров.



Вернемся к уже знакомой супружеской паре и рассмотрим конкретный пример.

ЛИИ (ЛИИ) понадобился планшетный компьютер для использования в работе, о чем она сообщила ИЛЭ (ИЛЭ). Она предложила несколько вариантов из существующих на рынке, опираясь на цену и качество. На, что супруг, изучив рынок, сообщил, что нужно подождать, т.к. существующие модели не отвечают требованиям, которые могут возникнуть в будущем, а через месяц появится «гаджет», который будет на рынке безусловно лидером, а так же «уникальным» среди остальных.

На этом примере супруги обменялись информацией по блоку ЭГО по положительным

резонансам 1-2 и 2-1: структурная логика L и интуиция возможностей I. При этом при совместном рассмотрении этого вопроса супруги выслушали пожелания и критику друг друга, учитывая ее конструктивность и уместность, вопрос был решен быстро и оптимально для обеих сторон. В свою очередь Дон Кихот опираясь на свою творческую функцию L, провел исследования рынка и основываясь на базовой функции предложил дальновидный вариант.

Еще пример.

-

Супруги собрались в отпуск. Решение об отпуске было принято за полгода до его начала. При этом за две недели до отпуска, не было готово ничего. Более того, не было определено место направления. В свою очередь LI (ЛИИ) начала ежедневно напоминать IL (ИЛЭ) о том, что отпуск не за горами, и необходимо заранее выкупить путевки и определиться, т.к. нужно начинать сборы и паковать чемоданы, для чего необходимо определить климат страны, в которой планируется произвести отпуск.

IL (ИЛЭ)
□
заявил, что он не хочет отправляться в отпуск как все, выбирая общепринятые туристические направления. Информировать об отпуске он сможет когда, забронирует билеты, удовлетворяющие его запросам и ценовой политике, пускай даже если это будет в последний день перед началом отпуска. На деле так и получилось, билеты были выкуплены накануне, при этом сам маршрут и страна для отдыха были необычными.

-

Еще одно наблюдение о сборах в отпуск этой пары. При сборе вещей в поездку, супруг осматривает весь багаж и утвердительно тоном заключает: «Берем ровно половину. При этом только то, что поместится в рюкзак, чтобы путешествовать налегке. Остальное докупим на месте». Такое заявление IL (ИЛЭ) выбило почву из под ног LI (ЛИИ).

На данном примере рассмотрены взаимодействия по блоку ИД с нейтральными резонансами 7-8 и 8-7: T и P. Для IL (ИЛЭ) T является ограничительной функцией, а для LI (ЛИИ) - фоновой. В связи с этим и были

связаны опасения
нехватке времени и желание подтолкнуть мужа. И обратная ситуация с функцией
Р
LI (ЛИИ) по
(деловая логика).

Теперь рассмотрим негативные резонансы взаимодействия. Первый негативный резонанс по блоку Супер-ЭГО 3-4 и 4-3: R и F.

При возникновении конфликтов IL (ИЛЭ) зачастую стремится доказать свою правоту, опираясь на свою ролевую функцию , которая при этом является болевой функцией LI (ЛИИ) . И аналогично с функцией .

Рассмотрим пример.

Муж IL (ИЛЭ) постоянно критикует жену LI (ЛИИ) за ненужные, на его взгляд, покупки, необходимые для быта. При попытках жены обосновать необходимость, учитывая, что именно она занимается домашним бытом, муж настаивает на отсутствии их целесообразности. Данный разговор вызывает у обоих раздражение, далее муж переходит на ролевую функцию , настаивая и повысив голос, тем самым попадая на болевую функцию жены, вызывая у нее недоумение, обиды и болезненное восприятие происходящего.

В обратной ситуации начало выяснений отношений со стороны жены негативно воздействует на болевую мужа. Негативный посыл от жены по этике отношений с вопросом о том любит он её или нет? О том, что их отношения портятся и т.д. В этой ситуации IL (ИЛЭ) чувствует неловкость и сконфуженность т.к. является аспектом ТНС функции, а сама функция одномерна. Постоянные упреки жены и просьба «держаться в руках», следить за своим поведением, вызывает у IL

(ИЛЭ)

неадекватную агрессию, которая в свою очередь попадает на болевую функцию

LI

(ЛИИ)

. Иногда получается своеобразный замкнутый круг.

Еще один негативный резонанс на уровне Супер-ИД: 5-6 и 6-5, E и S. У IL (ИЛЭ) S является суггестивной (внушаемой) функцией, а

E

активационной. У

LI

(ЛИИ)

зеркально наоборот. Обе функции у партнеров являются слабыми функциями подсознания и требуют поддержки. Каждый из ТИМов нуждается в опеке и заботе по определенным аспектам, но, учитывая что у партнера те же функции слабые, оказать ее не получается.

Например

-

Муж постоянно обращает внимание жены, на то что он не получает от нее внимания и ласки. Чувствует себя не гармонично и пассивно. Со своей стороны жена обижается, т.к. проявление ее заботы, которое дается ей нелегко, он просто не замечает и воспринимает как должное.

IL (ИЛЭ) требует от LI (ЛИИ) постоянной заботы и обеспечения комфортом, это необходимо для гармонии и ощущения любви и поддержки от партнера. При отсутствии внимания со стороны LI (ЛИИ), IL (ИЛЭ) становится неэнергичным, пассивным. Высказывая свое недовольство,

IL

(ИЛЭ) попадает на внушаемую функцию супруги

, что она болезненно воспринимает. Ее желание продолжать проявлять заботу о муже исчезает, что приводит к более серьезной проблеме в отношениях, вплоть до скандалов и выяснений отношений, что в свою очередь возвращает отношения на уровень Супер-ЭГО.

Выходит, что неспособность партнеров прикрыть слабые функции друг друга вызывают у них непрерывный и замкнутый круг проблем. Так же в данных отношениях зачастую можно отметить борьбу за интеллектуальное первенство партнеров. Учитывая гендерные признаки в семье, мужу тяжело вступать в борьбу с не менее сильным оппонентом женой, а зачастую ярое желание не сдавать позиции и победить любой ценой инициирует ссоры и взаимные обиды. Зеркальные отношения возможны в семейных парах, но добиться полного понимания и комфортности крайне тяжело. Тем не менее, зная основы соционики можно балансировать и находить компромиссные решения.

Учитывая гендерный признак в отношениях, LI (ЛИИ) необходимо давать возможность высказываться и принимать решения IL (ИЛЭ), как главе семьи. При этом если решение не требует незамедлительной реакции, а есть возможность вернуться к его обсуждению снова, LI

(ЛИИ) стоит подготовиться. Успешным будет возвращение к данной теме, если предварительно приготовить вкусный ужин супругу, навести уют (по аспекту) и создать хорошее настроение (по аспекту), в таком случае критика будет восприниматься легче, и компромиссное решение будет найдено. В части проявления заботы друг о друге я считаю, что нужно внимательно относиться к ее проявлению и ценить даже то, что может показаться очень простым и легким на первый взгляд.

Есть мнение, что при появлении дуала одного из партнеров, отношения приобретают наиболее позитивный и теплый характер. Основываясь на своих наблюдениях, хочу подтвердить данный факт. При появлении в отношениях данной пары ES (ЭСЭ,) «Гюго», который в свою очередь для

IL (ИЛЭ) является активатором, а для LI (ЛИИ) дуалом, зеркальные отношения получают разрядку. Для IL (ИЛЭ) общение с ES (ЭСЭ) дает эмоциональную разрядку и поддержку. Для LI (ЛИИ) это возможность полностью расслабиться и отдохнуть.

Литература

1.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений, М.: "Алмаз", 2005.-112 с.

2.

Соционика для профессионалов. Соционические технологии в педагогике и управлении персоналом. Составители: Т. Н. Прокофьева, В. Г. Прокофьев, А. С. Девяткин. - М.: Изд-во , 2008. - 323 с.

3.

Ермак В.Д. Как научиться понимать людей. Соционика - новый метод познания человека. - 523 с.

4.

Прокофьева Т.Н. Соционика в карьерном росте: технология эффективного достижения целей. Учебно-практическое пособие. – М., 2004.

5.

Прокофьева Т.Н. Соционика в переговорах: как грамотно мотивировать людей, налаживать деловое общение и отстаивать свою позицию. Учебно-практическое пособие. – М., 2004.

6.

Прокофьева Т.Н. Соционика в построении стратегии успешного взаимодействия: умение разбираться в людях и предсказывать их поведение. – М., 2004.

7.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Ваш индивидуальный стиль общения. Учебно-практическое пособие. – М., 2004.

8.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Ваш психологический тип и успех в жизни. Учебно-практическое пособие. – М., 2004.

9.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Профорентация и мотивация к деятельности. Учебно-практическое пособие. М., 2004, 64 с.

10.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Соционические функции и модели. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.

11.

Прокофьева Т.Н. Соционика. Типы информационного метаболизма. Учебно-практическое пособие. М., 2005, 80 с.

12.

Прокофьева Т.Н. Соционика: искусство строить отношения с людьми и формировать психологический климат команды. Интертипные отношения. Учебно-практическое пособие. – М., 2008, 63 с