

Татьяна Прокофьева, Марина Кузьмина

На страницах прошлых публикаций мы, дорогие читатели, подробно остановились на способах определения типов информационного метаболизма, рассказали о построении модели А, силе и слабости функций для каждого соционического типа в отдельности. Закономерен вопрос: зачем это нужно? Вот мы часто говорим «трудный» ребенок, а что подразумеваем под этим ярлыком? Хорошенько подумав, можно определить «трудного», как ребенка имеющего проблемы в поведении: грубого, безответственного, капризного. Мы приписываем ему мыслимые и немыслимые недостатки. Но присмотримся повнимательнее. Возможно, учитель математики и считает такого ребенка пропащим, зато преподаватель литературы находит его способным и весьма талантливым. Даже у наших врагов и обидчиков есть друзья, видящие в них положительные качества. Значит, «трудность» заключается в проблемах общения между конкретными людьми. По всему выходит, что данное определение субъективно.

По какому принципу нужно строить деловую команду (а школьный коллектив тому пример), чтобы внутри нее не было ярко выраженных противоречий? Как наладить взаимоотношения в семье? Как избежать ненужных стрессов и конфликтов? Да, в технократический век, проблемы общения кажутся особенно актуальными. Именно поэтому, сегодня нам бы хотелось подробно остановиться на одном из важнейших разделов соционики, связанного с взаимоотношениями между различными типами личностей. Этот раздел получил название – **интертипные отношения**.

Структура взаимоотношений

Аушра Аугустинавичюте сумела не только описать структуру личности, но и впервые сказала о том, что существует **структура взаимоотношений**. *Она определяется не доброй и злой волей людей, а особенностями передачи и приема информации с функции на функцию в моделях типов.*

Эта структура составляет их

объективную суть

, определяемую формулами типов участников отношений, не зависящую от их

стремлений, желаний, умений. Иными словами, ситуация общения преломляется через формулу типа, и каждый извлекает из нее свою информацию.

В. Ляшкявичус, талантливый ученик Аушры Аугустинавичюте, разработал [таблицу интертипных отношений](#)

. Эту таблицу часто и по праву сравнивают с таблицей Д. Менделеева, которая сделала из описательной химии науку с четкими законами и критериями. Так и введение таблицы интертипных отношений внесло объективные критерии в науку о межличностных отношениях. По данной таблице, как и по таблице Менделеева можно предсказать «реакцию» на общение с различными психологическими типами для каждого отдельного человека. Например, с кем его взаимоотношения будут складываться легко, удачно, а с кем будет неминуемо затруднено и конфликтно.

До этого открытия межличностные отношения пытались анализировать с точки зрения поведения и ощущения каждой отдельной личности в этих отношениях. Соответственно, и рекомендации сводились только к тому, как должен себя вести человек в какой-либо ситуации, не учитывая способы эффективного взаимодействия с людьми различных психологических типов.

Принципиальным отличием соционики от других направлений психологии заключается на наш взгляд в том, что теперь есть все основания утверждать: отношения между людьми могут быть *объективно* разными. Как бы мы не старались понять другого человека не всегда это удастся в полной мере. Не от каждого отношений надо требовать, чтобы они были прекрасными. В общем, далеко не все зависит от воли и желания людей. В признании этого факта заключается гуманизм соционики.

Введение моделей психологических типов и таблицы интертипных отношений составляет базис соционики, как новой науки о человеческих взаимоотношениях.

Дуалы и конфликтеры

Прежде, чем перейти к описанию интертипных отношений, приведем два характерных примера из жизни о том, насколько разными могут быть человеческие взаимоотношения. Прошедшим летом одному из авторов настоящего материала довелось отправиться в отпуск. В течение перелета в зону отдыха делать было совершенно нечего, потому пришлось наблюдать (конечно, с точки зрения соционических знаний) за поведением пассажиров рейса Аэрофлот. Еще в аэропорту обращала на себя внимание парочка молодоженов. Миловидная блондинка с тихим голосом и опущенным вниз взглядом, явно старалась не привлекать к себе излишнего внимания. Она (Этико-интуитивный интроверт, псевдоним «Достоевский») осторожно пила кофе и деликатно отвечала на вопросы попутчиков. Ему явно за «30», но он выглядит, как мальчишка. Правильные черты лица, подтянутая фигура, в движениях чувствуется строевая четкость. Одет он просто, но вместе с тем элегантно. Пожалуй, даже самый модный дизайнер не подобрал бы лучше цветовую гамму и стиль одежды. Сидя за столиком бара он (Логико-сенсорный экстраверт, псевдоним «Штирлиц») рассказывал нам анекдоты, сдабривая их ироничными историями, приключившимися с его друзьями. Иногда он нежно обнимал ее за плечи и целовал в висок, тогда она отвечала ему благодарным взглядом синих глаз. Конечно, они разные. Разные по темпераменту, по стилю общения, но несмотря на это, со стороны было видно, что между ними существует невидимый центр взаимного притяжения.

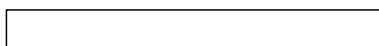
Приведенный пример в соционике относится к **дуальным отношениям** или отношениям полного дополнения. Рассмотрим его более подробно. Для этого построим модель А для обоих типов.

Модель А ЭИИ «Достоевский» «Штирлиц»



Ментальное кольцо







Витальное кольцо



Анализируя циркуляцию информации по функциям в дуальных парах, видим - у партнеров ментальное и витальное кольцо меняются местами. То что одним человеком полностью осознается, у другого находится в области бессознательного. В результате чего у обоих партнеров создается ощущение глубинного взаимопонимания, комфорта и защищенности.

Информация с базовой (1) функции попадает на суггестивную (5) функцию партнера. Здесь она принимается некритически, с детским интересом и хорошо усваивается. То есть основа личности партнера в дуальных отношениях принимается с уважением.

Информация с творческой (2) функции попадает на референтную (6) функцию. Здесь партнеры бывают благодарны друг другу за помощь и ценят чужие способности. Творчество партнера тоже принимается с интересом, без амбиций и попыток конкуренции.

Информация с ролевой (3) функции попадает на ограничительную (7) функцию. При этом человек не боится никаких резких проявлений партнера. Может его легко ограничить или вовремя подыграть.

Информация с болевой точки (4) попадает на фоновую (8) функцию, осуществляющуюся без слов на деле. Здесь большие вопросы решаются партнером практически, быстро, без излишней фиксации внимания на трудностях обоих. Зона неуверенности блокируется надежно и, если можно так выразиться, квалифицировано.

А вот другой пример. Когда в самолете уже объявили взлет и попросили пристегнуть ремни, в проходе появился последний пассажир. Он громко разговаривал по мобильному телефону и задевал огромной спортивной сумкой, уже занявших свои места пассажиров. Его кресло оказалось по соседству с немолодым мужчиной, который читал книгу, подчеркивая карандашом понравившиеся мысли. Его с ходу можно было определить, как интуитивно-логического интроверта (псевдоним «Бальзак»). Плюхнувшись в кресло, пассажир с сумкой (этико-сенсорный экстраверт, псевдоним «Гюго»), сразу стал искать общества своего угрюмого соседа. Он вытащил проспекты и начал рекламировать какие-то пищевые добавки. Немолодой мужчина с кислым выражением лица старался не обращать внимания на подобную назойливость. Наконец, его терпению пришел конец и он попросил его замолчать. Между ними произошла словесная перепалка, после которой стюардессе пришлось рассадить их в разные концы салона самолета.

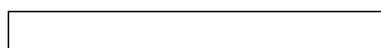
Подобные отношения в соционике носят название **конфликтных**.

Модель А ИЛИ «Бальзак»

Модель А ЭСЭ «Гюго»



Ментальное кольцо





Витальное кольцо





Соотношение формул типов здесь совсем иное. Хотя конфликтер отличается от дуала только разностью по оси рациональность-иррациональность, результат взаимоотношений прямо противоположный.

Человек, не пытаясь никого задеть, просто говоря свое экспертное мнение с базовой (1) функции попадает на болевую (4) конфликтера, перегружает ее. При этом второй человек сначала чувствует комплекс неполноценности или чувство вины, съеживается. А затем, немного встрепенувшись придя в себя, отвечает по полной со своей базовой (отношения симметричные).

Информация с суггестивной (5) функции попадает на фоновую (8), реализующуюся без слов на деле. Поэтому создается впечатление, что партнер по общению ничему не может или не хочет научить.

Информация с референтной (6) функции попадает на ограничительную (7) и человек вместо помощи по слабой функции получает резкое ограничение. Либо требование самому проявить соответствующие качества в сильной степени. Это тоже не способствует взаимопониманию.

Таким образом, что можно сказать о подобных отношениях? «Конфликтная» ситуация дает полное взаимное неприятие партнера, его средств общения и взглядов. Здесь следует оговориться, конфликтные отношения не всегда ведут к ссорам и скандалам,

как вы, наверное, подумали исходя из приведенного примера. Нам приходилось наблюдать конфликтеров, которым удавалось установить очень сдержанные и конструктивные взаимоотношения на работе и дома. Но цена такой конструктивности – стирание собственной личности в присутствии соционического конфликтера, уход от обмена информацией. У человека могут возникать тяжелые депрессивные реакции из-за чувства вины за неудачи в общении. В этой ситуации нет виноватых. Лучшим выходом из сложившихся отношений – психологическая дистанция. Что с успехом и сделала стюардесса в приведенном нами примере. А в жизни, как говорится, главное вовремя понять кто есть «Who» рядом с нами и сделать правильные выводы.

Благоприятные интертипные отношения

Вторыми по уровню психологического комфорта после дуальных являются отношения **активации**

В этих отношениях можно в полной мере расслабиться, поддержать друг друга, а также снять плохое настроение и стрессовое состояние. Само название Активация подчеркивает юмористический настрой отношений. Активацию можно сравнить с праздником души, правда, если его бывает слишком много от него можно устать.

Отношения между людьми, относящимися к одному типу личности принято называть **тождественными**

Эти отношения, как правило, складываются ровно и спокойно. Действительно, эти люди «одной крови». При этом понятен смысл слов партнера по общению, причин и целей поступков. Данные отношения комфортны благодаря отсутствию неожиданностей, которые зачастую подстерегают нас в других взаимоотношениях. Разнясь в возрасте и профессиях, тождественные типы лучшие учителя друг для друга. В тождественности типов есть не только позитивные качества, но и кроется небольшой недостаток. Им трудно поддержать партнера в трудных ситуациях. Ведь «слабости», также как и сильные функции у них тоже идентичны.

В **зеркальных** отношениях, наоборот, заложена способность не только к взаимопониманию, но и к взаимопомощи. Данные отношения хороши для любого вида

творчества, будь то работа, учеба или самореализации. В целом данные отношения характеризуются, как веселые. Если не задеты жизненно важные интересы людей и нет поводов для взаимной критики, отношения могут складываться вполне удачно. Но даже в условиях взаимного раздражения, люди воспринимают друг друга в качестве близких людей. А разве они могут долго обижаться друг на друга и строить планы взаимной мести? Правда, нередко можно столкнуться с ситуацией, когда между зеркальными партнерами возникает борьба за интеллектуальное лидерство. Но, к счастью, взаимный интерес не пропадает даже при таком раскладе событий. Разногласия длятся не долго и вскоре партнеры возвращаются на исходные позиции.

Среди благоприятных интертипных отношений можно назвать отношения **полудуальные**. В отличие от дуальных, совпадение происходит не по двум информационным аспектам, а только по одному. В целом, эти отношения более информационно активные. Для них свойственна взаимопомощь, предупредительность и поддержка. Собеседники будут интересны друг другу из-за различия взглядов. В полудуальных отношениях возможны просьбы и предложения совместной работы.

Одна наша общая знакомая, придя на новое место работы, закрутила бурный роман, как потом выяснилось с полудуальным партнером. На витке взаимного интереса она вышла за него замуж, но быстро разочаровалась. Взаимные упреки, отсутствие душевного комфорта в семье привело к тому, что уже через полгода они «разбежались», как в море корабли. А спустя еще несколько месяцев судьба вновь толкнула их в объятия друг друга. Они так и живут уже несколько лет: вроде бы чужими их назвать нельзя, у них много общего, общий бизнес, общие друзья, но в то же время они не могут постоянно жить вместе. То съезжаются, то разъезжаются, думая, что это навсегда. Про таких говорят: ни вместе - ни врозь. Подобные, свободные браки, мы привыкли осуждать. Действительно, что в них хорошего? Но соционика говорит однозначно, это самый лучший выход из создавшегося положения.

Половинчатость полудуалов определяет «мерцающий» характер их взаимоотношений. Взаимный интерес то чувствуется, словно сердца двух людей бьются в унисон, то куда-то исчезает. Подобные отношения хороши только для любовных отношений. В них обязательно будет чувствоваться некая острота. Но привязаться в полной мере, стать «дуальными» эти партнеры не смогут никогда. Брак может только усугубить положение вещей. Главное во взаимоотношениях полудуалов - свобода и возможность быть как можно меньше обязанными друг другу.

Двойственные интертипные отношения

В эту группу входят отношения «фифти-фифти». Комфортность в общении вроде бы существует, но с некоторыми оговорками. В общем, не все так просто и замечательно, как может показаться в самом начале коммуникации. Перефразируя слова известного киногероя, партнеров связанных между собой двойственными интертипными отношениями можно назвать «свои среди чужих, но чужие среди своих».

Родственные отношения характеризует первый импульс взаимного интереса и притяжения. Однако, при более тесном контакте возникает недоумение и неприятное чувство из-за того, что партнеры непроизвольно задевают самолюбие друг друга. Партнер хоть и привлекает внимание, но возможность нормального контакта и видимость понимания возникает только при формальном общении. При более близких контактах после обмена информацией становится скучно, возникает повышенная напряженность из-за неумения разрушить установившееся однообразие. В родственных отношениях обоим партнерам трудно полностью раскрыть себя. У них противоположные методы ведения дел, в следствие чего происходит рассогласование действий. При худшем раскладе может окончательно потеряться уважение друг к другу.

Деловые отношения называются так потому, что оправдывают себя исключительно в делах. Первоначально возникшее уважение к партнеру, в процессе более близкого общения могут быстро испортиться. Почему это происходит? Один из деловых партнеров неожиданно делает для себя неприятное открытие – его способности оценивают слишком низко. Причем не имея на то сколько-нибудь серьезных оснований. Уязвленное самолюбие заставляет его броситься в атаку, с единственной целью – поставить обидчика на место и ему доказать обратное. Только это вряд ли удастся. Длительное общение утомляет обоих деловых партнеров, потому что нет ни сил, ни желания разнообразить наступившие «серые будни». Если партнеров не объединят совместные дела или общие цели, первоначальный конструктивный импульс быстро разрушается. Осуществив совместные проекты, они расходятся в разные стороны.

Миражные отношения тоже полностью оправдывают свое название. Их характеризует как отсутствие явно выраженных противоречий, так и плодотворно информационного обмена. Комфортность ощущается только при спокойном характере коммуникации. В

целом эти отношения хорошо подходят для совместной работы и учебы, но только до тех пор, пока не нужно что-либо делить, пока не включается личный интерес. В таких случаях беседа наталкивается на подводные камни, связанные с непониманием и игнорированием мнений партнеров между собой. Неприятно может поразить и факт грубого вмешательства в дела друг друга. Спор и разногласия неминуемы. Дискуссии же на болезненные темы не продуктивны. Миражные партнеры, как правило, не одобряют интересов и увлечений друг друга.

В отношениях **квaziтождества** общение тоже носит формальный характер. Они носят клубный характер. У данных партнеров много общего в сфере интересов и поле деятельности. Но взгляды на одни и те же предметы до обидного разные. Это связано с тем, что сильные, осознанные функции одного партнера совпадают с сильными качествами другого, но находятся они в подсознании. Из-за этого и может возникнуть недопонимание и разногласие. Партнерам бывает крайне сложно что-либо доказать друг другу. Информация, полученная друг от друга, не оправдывает ожиданий. А для того чтобы вести относительно сносную дискуссию, нужно подстраиваться под стиль собеседника, что тоже не всегда удается. Смысл сказанного высказываний, как говорится, доходит с большим опозданием.

Психологам часто приходится работать с семейными парами, в которых вроде бы есть общий взаимный интерес, но существуют свои межличностные проблемы. Исходя из собственной частной практики работы с семьями, мы можем доподлинно утверждать, что большинство семей построено именно на отношениях квазитождества. Мнимая первоначальная близость людей чревата серьезными разногласиями в будущем. Это средние семьи, где партнеры до конца не понимают друг друга. В целом, эти отношения довольно прочные, при условии сознательного избегания конфликтов, возникающих на почве недооценки друг друга.

Общение партнеров, связанных отношениями **суперэго**, интересно, но чересчур однообразно и местами скучно. Чтобы ввести в диалог элемент новизны приходится делать немало усилий. Если все же взаимопонимание достигнуто, то между партнерами устанавливаются достаточно комфортные отношения. Чем чреваты данные отношения? Партнеры начинают требовать друг от друга проявления повышенного внимания. Из-за невозможности сойтись на «короткой ноге», могут возникнуть упреки и ссоры. Партнеры начинают обвинять друг друга в эгоизме. Чтобы избежать разрыва отношений, обоим следует проявлять повышенную чуткость.

В отношениях **погашения**, вступив в коммуникацию, партнеры не сразу, а постепенно

втягиваются в дискуссию. Во время которой, чувствуют себя вполне комфортно. Более активный собеседник высказывает собственные мнения, суждения, а более сдержанный дополняет и комментирует их. Подобный стиль взаимного поведения импонирует обоим, вызывая приятное удивление, обоим кажется, что партнер мыслит нетривиально. Все меняется в присутствии третьих лиц. Партнеры начинают мешать друг другу в попытке развить интересные темы, оспаривая незначительные детали. Со стороны видно, что они оба стремятся к одной и той же цели, но идут при этом разными путями.

Конфликтные отношения

Кроме непосредственно конфликтных отношений (описанных выше) в соционике описаны еще два не менее напряженных и противоречивых отношений между типами информационного метаболизма. Это отношения **социального заказа** [дальнейшие исследования показали, что отношения заказа входят в группу двойственных отношений] и **социального контроля (ревизия)**

. При этом партнеры настолько отличны друг от друга, что взаимной неприязни и конфликтов не избежать. Доброта отдельно взятой личности и ее стремление к цивилизованному общению только лишь на время может оттянуть момент неизбежного столкновения. Разность психологических типов порой вызывает у партнеров мнимое взаимное уважение. Порой соблюдая взаимную дистанцию, они даже способны объявить о дружбе. Но не стоит обольщаться на этот счет. Общение на более близком расстоянии губительно для нормального психического, эмоционального, а иногда и физического здоровья обоих. Единственно приемлемым выходом из сложившейся обстановки является удаление партнеров друг от друга. Поэтому, если вы, практикующий психолог, и к вам обратился за помощью «конфликтный» для вас пациент, не раздумывайте долго – сразу откажитесь от его терапии! Помните, первое впечатление бывает обманчиво. Ни к чему позитивному ваше общение не приведет.

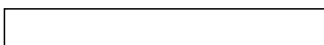
Что же чувствуют партнеры в данных отношениях? Как их «с ходу» определить, если вам не удалось типировать пациента? Для того чтобы ответить на поставленные вопросы, представим модель А для отношений социального заказа и социального контроля.

Модель А СЛЭ «Жуков»

Модель А ЛИЭ «Джек»

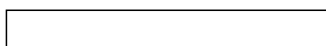


----->Заказывает----->





<-----Исполняет<-----





В отношениях **социального заказа** присутствуют два партнера. В зависимости от роли, которые они принимают на себя в данной коммуникации, их в соционике условно принято называть «заказчик» и «исполнитель».

Для *Заказчика* общение немного напряженное, но вместе с тем притягательное. Так как в партнере видится реализатор планов. Заказчик пытается найти пути подстройки под Исполнителя с целью завладеть его доверием. Это происходит лишь тогда, когда удастся как бы застать его врасплох, когда Исполнитель отвлечен, расслаблен и плохо контролирует свои поступки сознанием. Выйдя из-под «гипноза», Исполнитель нередко понимает, что его используют, после обычно наступает некоторое охлаждение отношений. Обнаружив ослабление своего влияния, Заказчик предпринимает меры более тонкой подстройки. По этой причине общение в отношении социального заказа приобретает пульсирующий характер.

Для *Исполнителя* общение выглядит не столько интересным, сколько тонизирующим и мобилизующим. К высказанному партнером мнению, а также его поведению отношение критическое. Если наступает молчание – Исполнитель испытывает дискомфорт. Временами ему кажется, что Заказчик что-то не учитывает или не замечает и тогда, прикладывает все силы, чтобы обратить на это его внимание. Такой партнер, по его мнению, не заслуживает доверия. Поэтому чаще Исполнитель сам предлагает Заказчику какое-либо дело. В зависимости оттого, насколько ему это удастся, отношения либо завязываются, либо нет. Убедившись, что Заказчик снабдил Исполнителя действительно ценной информацией, он использует ее с пользой для себя.

Рассмотрим отношения социального заказа на примере. В нашей практике был довольно любопытный случай. В роли «заказчика» выступила учительница средней общеобразовательной школы, по типу сенсорно-логический экстраверт (см. вышеприведенную модель А). Роль «исполнителя» играл ее ученик, логико-интуитивный экстраверт. Казалось бы, их отношения должны сложиться негативно. Она его считает способным, но ленивым, потому недолюбливает, а он, естественно, пытается доказать обратное, что у него и получается с переменным успехом. Но в нашей истории было совсем по-другому. Эти отношения были вовсе не болезненными, наоборот, весьма конструктивными. Как это можно объяснить с точки зрения соционики?

Отношения социального заказа только в том случае могут быть спокойными, когда позиции «старшего» и «младшего» совпадают с аналогичными позициями в жизни. Например, начальник – Заказчик, а подчиненный – Исполнитель. В данной паре отношения сложились именно так: социальный заказ шел от учителя к ученику, а не наоборот. При несовпадении векторов заказа неизбежен бунт Исполнителя. Обратите на это особое внимание! Именно в отношениях социального заказа, когда в роли «заказчиков» выступают дети, родители жалуются, что отпрыски их не слышат, а если и слышат не принимают доводы всерьез.

Еще более дискомфортными, чем социальный заказ, складываются отношения **социального контроля**

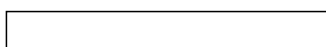
Контролер позволяет себе обсуждать закрытые, болезненные для Подконтрольного темы вслух, требовать того, в чем он слаб. Если Подконтрольный видит Контролера твердым, жизнестойким, уверенным в себе, критичным, то Подконтрольный, наоборот, видится хрупким, неустойчивым, неприспособленным и настроенным на ложное. Выяснение отношений между ними легко могут разрушить взаимодействие. Контролера обычно побаиваются. Отношения социального контроля можно назвать односторонним конфликтом.

Модель А ЭИЭ «Гамлет»

Модель А СЭИ «Дюма»

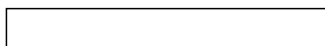


----->Контролер----->





<-----Подконтрольный<-----





Контролера отношение социального заказа привлекает тем, что дает чувство собственной значимости, основанное на превосходстве над Подконтрольным. Правда, при неоправданных поступках или высказываниях с его стороны он произвольно пресекает отклонения от поставленной цели, кажушиеся ему недопустимыми. Опасаясь, что партнер обидится, Контролер старается сдерживать себя. Одновременно может присутствовать желание помочь своего подопечному, проявить заботу о нем. Если партнер поймет, что действия Контролера вызваны не личной неприязнью, а опасением дезориентации, то возможно изменит свое поведение в желаемую сторону. Если нет – то отношения могут закончиться полным разрывом.

Подконтрольный во многом зависит от своего Контролера. Тот привлекает своим образом мыслей и стилем поведения. В целом от него исходит интересная и ценная информация. Но она кажется Подконтрольному неполной и требующей дополнительного уточнения. При попытках Подконтрольного высказать Контролеру свои замечания обычно завязывает спор, в результате критика, хотя и не сразу, но учитывается. Если же Контролер пытается беззастенчиво навязывать свое мнение, Подконтрольные может пойти на окончательный разрыв отношений. Но в случаях когда отношения «худо-бедно» установились, Контролер может обращаться к Подконтрольному за советом в тех вопросах, в которых он продемонстрировал свою компетентность.

Проблемы личности

Все люди имеющие отношение к соционике или просто увлеченные ее изучением, так или иначе пробуют применить полученные знания на практике. Определяют какие же отношения связывают их с близкими, друзьями и коллегами. В связи с этим нам часто задают вопрос: почему в окружении так мало дуальных партнеров и значительно чаще встречаются негативные отношения?

Было давно замечено, что в среде животных практически все пары дуальны. Близкие к природному естеству, они не знают слова «мода», не подвержены меркантильным, денежным влияниям. Наблюдая за пожилыми людьми, обращает на себя внимание факт, что между ними доля дополняющих пар значительно выше. Одной из самых известных дуальных пар можно назвать семью Е.И. и Н.К. Рерихов. Всем известна их взаимная теплота, нежность и доброта. Дуалам живется и умирается легче. Присутствие рядом близкого и комфортного во всех отношениях человека облегчает уход из жизни. Они, как правило, не надолго переживают друг друга.

А вот у нас с вами, представителей молодого и среднего поколений ситуация представляется совсем иначе. Все больше образуется молодых семей состоящих в неблагоприятных интертипных отношениях. Настрадавшись от жизни с неподходящим партнером и пережив болезненный развод, для многих из нас поиск дуала становится целью последующей жизни. В дуале видится панацея от бед. Задумаемся, так ли уж хороши на самом деле дуальные отношения? Многочисленные наблюдения над различными группами людей показали, что дуальные отношения, не всегда означают взаимную дружбу, доверие и даже взаимную приязнь. В отношениях полного дополнения находились Сталин и Гитлер, Кутузов и Наполеон. Их взаимное противостояние потрясли тогдашний мир.

По аналогии с тем, что нет на свете плохих людей, можно сказать, что нет однозначно хороших или плохих отношений. Все они для чего-то нужны. Не стоит переживать, если в вашем окружении чаще встречаются не дуалы, а Контролеры или Заказчики. В коммуникациях каждый из нас решает свои внутренние проблемы. Да и сами мы неосознанно выбираем таких людей, которые помогли бы нам в этом.

Если в вашей жизни, дорогие читатели, отношения складываются не совсем так как хотелось бы, обратите внимание на нижеследующую таблицу. С ее помощью вы проработаете, актуальные на данном жизненном этапе личностные проблемы. Может быть тогда полоса неудач закончится и вы осуществите процесс дуализации, уж если не

с благоприятным партнером, то хотя бы с самим собой.

Личностные проблемы

Интертипные отношения

Стоящая перед человеком проблема

□

Тожество

Необходимо познать себя, освоения «искусства быть собой», отождествления с собственным ти

Дуальные

Необходимость отдыха, комфорта, расслабления, поддержки и опоры

Активации

Настало время осмыслить, в чем именно состоит проблема

Зеркальные

Необходимость активной выдачи результатов, реализация личности, творчества

Деловые

Проблемы, связанные с работой: загруженность работой мешает жить или, наоборот, настало время

Мираж

Проблема внутренней свободы, уход от реальности в мир иллюзий

Суперэго

Проблема выживания, то что мы не хотим видеть и признавать

Погашение

Проблемы дома: важно уйти от бытовых проблем, подняться над ними

Квазитождества

Тренировка умения побеждать, бороться, опровергать

Конфликт

Необходимость выбора, осознанных практических решений

Родственные

Необходимость укрепления своих позиций в обществе, самоутверждение

Полудуальные

Пришло время интенсивного освоения новых знаний, учебы

Контролеры

Преобладают в окружении, когда надо обратить внимание на проблемы долга, отдать долги

Маска контролера – когда человек считает, что ему «все должны»

Подконтрольные

Преобладают в окружении, когда человеку следует обратить внимание на проработку своей тв

Маска подконтрольного – когда человек считает, что «он всем должен»: «совесть – лучший конт

Заказчики

Указывают на необходимость исполнять решения, в первую очередь, собственные

Маска заказчика – когда человек уходит от ответственности за результаты решения проблем, за

Подзаказные

Указывает на необходимость принимать решения, брать на себя ответственность

Маска подзаказного – когда человек уходит от ответственности за принятие решений