B.B.	Засед
$\boldsymbol{\nu}$. $\boldsymbol{\nu}$.	CUCL

Соционический тип определяет наиболее характерный и естественный стиль общения для человека. В статье даны теоретические основы и примеры проявления хладнокровного стиля общения. Также приведены основные сценарии взаимодействия людей с хладнокровным стилем общения с другими.

Ключевые слова: соционические малые группы, хладнокровный стиль общения, логика, интроверсия, признак Рейнина – уступчивые - упрямые.

Как влияет знание соционических стилей общения на нашу жизнь?

Общение — неотъемлемая часть нашего существования, как с близкими людьми, так и с коллегами по работе, клиентами. Вне зависимости от обстановки и норм поведения в обществе, мы особенно выделяем и стараемся получить или донести до людей что-то главное. Это могут быть факты, эмоции, отношения или деловые предложения.

Владение своим стилем общения позволяет чувствовать себя свободнее и увереннее. Умение диагностировать и адаптироваться к стилю общения собеседника позволяет обеспечить комфортную обстановку для сотрудничества, сделать общение информативным, продуктивным. Собеседник начинает чувствовать, что его ценят, понимают и поддерживают. При этом у нас появляется уверенность, что мы услышаны, и собеседник правильно нас понял.

На чем основывается разделение стилей общения на 4 группы?

Одновременно уделять внимание сразу всему невозможно, для каждого человека что-то выходит на первый план. Именно эта часть информации в общении дает наиболее полную картину, именно в этом мы хорошо разбираемся и можем быстро сделать выводы.

В соционике при пересечении дихотомий логики — этики и экстраверсии — интроверсии появляется 4 группы по 4 типа. К каждой из этих малых групп характерен определенный стиль общения.

Для интровертов - логиков – хладнокровный стиль общения.

Для интровертов - этиков – душевный стиль общения.

Для экстравертов – логиков – деловой стиль общения.

Для экстравертов – этиков – страстный стиль общения.

Каждый из стилей имеет свои характерные особенности и проявления, поэтому его можно диагностировать отдельно от базовых дихотомий Юнга.

В этой статье рассмотрен хладнокровный стиль общения.

Для начала рассмотрим ряд примеров проявления этого стиля в классической литературе, которая является богатым источником для исследования. Кроме конкретной практической иллюстрации эти примеры позволят выделить основные принципы для диагностики хладнокровного стиля и обобщить их.

из письма Э.Триоле Л.Брик

«...Вчера вечером вернулись с «дачи». Тишина, покой, цветы, деревья, трава, речка, поля, лес, и все удобства, с ванной и телефоном, и женой садовника, которая убирала, готовила и исчезала. Я писала по двенадцать часов в день! Все, что накопилось за зиму и что некогда присесть записать, все это разом легло на бумагу.

Подготовила вступление о Володе.

Пишу «роман» (написано 250 – на машинке).

Смонтировала брошюру из различных выступлений за два года. Выйдет в октябре.

Подготовила, но не закончила новые переводы Володи, для маленькой, дешевой книжечки. Трудно оторваться от романа. Поглощена.

Арагоша немножко отдышался, но все еще синяки вокруг глаз страшные и кожа белая, прозрачная. Написал стихотворный «календарь». Пишет все тот же роман, который он именно и не пишет.

Наотрез отказались от польского конгресса.

Мы тоже немножко отремонтировались. Пока нас не было, покрасили кухню, ванную и коридорчик с одной стороны, и крошечную переднюю с другой, 12 лет не красили! Матрац перебрали, выстирали холст...Сегодня с утра пришли три посылки от тебя: большой ящик и два маленьких, как будто к приезду! Они были вскрыты таможней, но украли только какой-нибудь фунт кофе! Ты себе представить не можешь, какая нам это подмога, твои посылки — но и половины бы хватило».

Можно отметить, что текст содержит перечисление объективных фактов и действий, без эмоциональных эпитетов. Автор хочет нарисовать как можно более полную картину происшедшего за счет точных дат, цифр, последовательности событий и действий своих и других людей без собственных оценок. Также можно отметить много уточнений, технических

подробностей, например «250 страниц – на печатной машинке».

Эмоции и отношения передаются фоном через редкие прилагательные и уменьшительные степени «немножко», «книжечки», «ты себе представить не можешь» и несколько восклицательных знаков.

И. Бродский.

Литовский дивертисмент Пятая годовщина. (4 июня 1977)

Вот скромная, приморская страна.

Свой снег, аэропорт и телефоны,

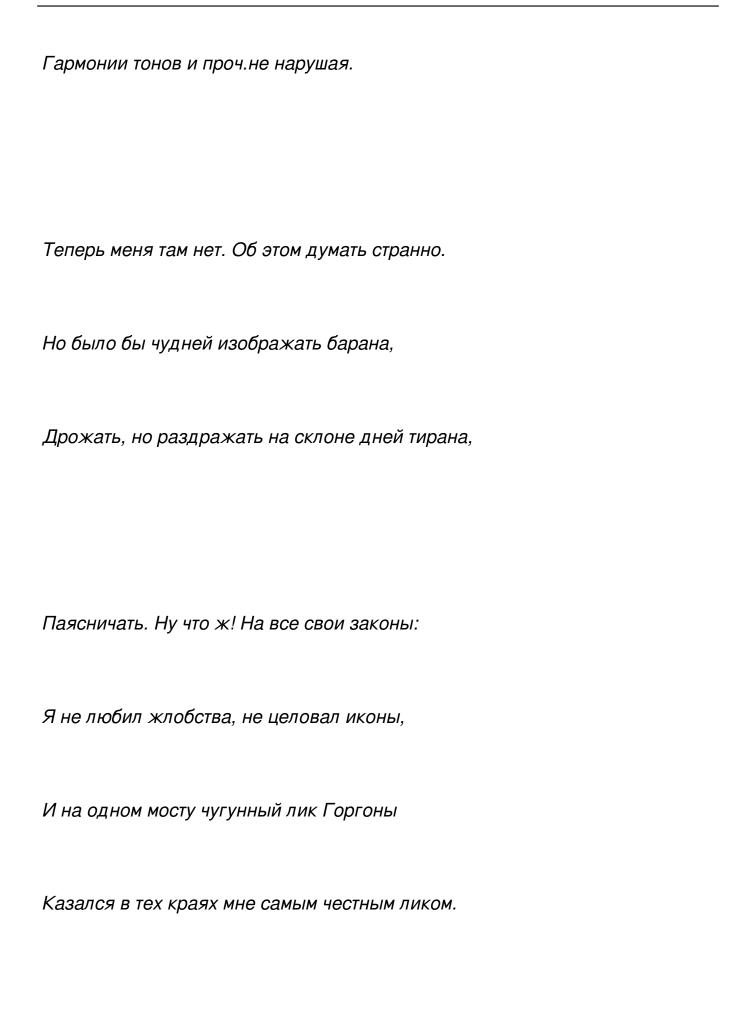
Свои евреи. Бурый особняк

Диктатора. И статуя певца,

Отечество сравнившего с подругой,

В чем проявился пусть не тонкий вкус,
Но знанье географии: южане
Здесь по субботам ездят к северянам
И, возвращаясь под хмельком пешком,
Порой на Запад забредают – тема
Для скетча. Расстоянья таковы,
Что здесь могли бы жить
гермафродиты.
Весенний полдень. Лужи, облака,

Бесчисленные ангелы на кровлях
Бесчисленных костелов; человек
Становится здесь жертвой толчеи
Или деталью местного барокко
Теперь меня там нет. Означенной пропаже
Дивятся, может быть, лишь вазы в Эрмитаже.
Отсутствие мое большой дыры в пейзаже
Не сделало; пустяк: дыра, - но небольшая.
Ее затянут мох или пучки лишая,



Зато столкнувшись с ним теперь, в его великом
Варяьнте, я своим не подавился криком
И не окаменел. Я слышу Музы лепет.
Я чувствую нутром, как Парка нитку треплет:
Мой углекислый вздох пока что в вышних терпят,
И без костей язык, до внятных звуков лаком,
Судьбу благодарит кириллицыным знаком.
На то она – судьба, чтоб понимать на всяком

Наречьи. Предо мной – пространство в чистом виде.
В нем места нет столпу, фонтану, пирамиде
В нем, судя по всему, я не нуждаюсь в гиде.
В «Литовском дивертисменте» по прочтенному тексту нельзя понять нравится ли автору страна, какие чувства он к ней испытывает, т.е. безоценочное сообщение информации. Не выражается никаких чувств и эмоций по поводу данной ситуации, хотя из биографии мы знаем, насколько она была тяжелой и морально, и эмоционально.
Для хладнокровных ценностью является информация, знания, что отразилось в строчках «не тонкий вкус, но знанье географии».
Также как и в первом произведении в «Пятой годовщине» в большом количестве присутствуют логические факты и сравнения: оценка расстояний, географические понятия.
В тексте есть научные термины: пространство, гермафродиты, география, барокко. «Пространство в чистом виде» звучит как математическое описание.

Законы есть на все, и выход из этической ситуации (моральной) дан через закон.
Интроверсия проявляется в том, что нет имен (певца, диктатора), нет названия городов. Человек, как деталь барокко («винтик»), объект утрачен осталось место, но это не нарушает гармонии.
И. Бродский.
Пассажир

Там лужа во дворе, как площадь двух Америк.
Там одиночка-мать вывозит дочку в скверик.
Неугомонный Терек там ищет третий берег.

Там дедушку в упор рассматривает внучек.
И к звездам до сих пор там запускают жучек
Плюс офицеров, чьих не осознать получек.
Там зелень щавеля смущает зелень лука.
Жужжание пчелы там главный принцип звука.
Там копия, щадя оригинал, безрука.
Пассажир отличается от матроса
Шорохом шелкового белья,
Условиями питания и жилья,
Повтореньем какого-нибудь бессмысленного вопроса.

Матрос отличается от лейтенанта
Отсутствием эполет,
Количеством лет,
Нервами перекрученными на манер каната.
Лейтенант отличается от капитана
Нашивками, выраженьем глаз,
Фотокарточкой Бланш или Франсуаз,
Чтением «Критики Чистого Разума», Мопассана и «Капитала».

Капитан отличается от Адмиралтейства
Одинокими мыслями о себе,
Отвращением к синеве,
Воспоминаньем о длинном уик-энде, проведенном в именье тестя.
И только корабль не отличается от корабля.
Переваливаясь на волнах, корабль
Выглядит одновременно как дерево и журавль,
Из-под ног у которых ушла земля.

В этих произведениях также звучат как математические термины «Площадь», «плюс», «принцип звука». Автор говорит о звездах, как о месте для испытаний. При этом отношение передается через сравнение одного конкретного факта с другим конкретным точным фактом: «лужа, как площадь 2х Америк».

Во втором произведении можно просто выстроить научную классификацию: даны шесть категорий объектов и критерии для определения каждой категории. При этом каждая категория описывается объективные факты, действия, предметы или знания, которыми этот человек обладает. Никаких эмоций по поводу какой-либо категории не выражается и не учитывается. Особо можно отметить фразу «повторением какого-нибудь бессмысленного вопроса», потому что именно смысл, содержание разговора для хладнокровного имеет первоочередное значение.

Сильная логика и интроверсия приводят к одушевлению кораблей, «из-под ног у которых ушла земля» и выделению их в одну из категорий наравне с людьми.

И. Бродский.

Новый Жюль Верн

Безупречная линия горизонта, без какого-либо изъяна.

Корвет разрезает волны профилем Франца Листа.
Поскрипывают канаты. Голая обезьяна
С криком выскакивает из кабинета натуралиста.
Рядом плывут дельфины. Как однажды заметил кто-то,
Только бутылки в баре хорошо переносят качку.
Ветер относит в сторону окончание анекдота,
И капитан бросается с кулаками на мачту.
Порой из кают-компании раздаются аккорды последней вещицы Брамса.

Штурман играет циркулем, задумавшись над прямою
Линией курса. И в подзорной трубе пространство
Впереди
Быстро смешивается с оставшимся за кормою.
В этом произведении разговор людей передается через взаимодействие двух объектов — ветра и анекдота. Состояние людей и атмосфера на корабле передается через упоминание о качке, бутылках в баре и аккордах Брамса. Снова читаем безоценочное перечисление событий и фактов.

Оноре де Бальзак. Утраченные иллюзии

Часть первая. ДВА ПОЭТА

В те времена, к которым относится начало этой повести, печатный станок Стенхопа и валики, накатывающие краску, еще не появились в маленьких провинциальных типографиях. Несмотря на то, что Ангулем основным своим промыслом был связан с парижскими типографиями, здесь по-прежнему работали на деревянных станках, обогативших язык ныне забытым выражением: довести станок до скрипа. В здешней отсталой типографии все еще существовали пропитанные краской кожаные мацы, которыми тискальщик наносил краску на печатную форму. Выдвижная доска, где помещается форма с набранным шрифтом, на которую накладывается лист бумаги, высекалась из камня и оправдывала свое название мрамор...

...Там стояли широкая кровать с колонками и пологом, с шитыми подзорами и пунцовым покрывалом, два кресла, источенных червями, два мягких стула орехового дерева, крытые ручной вышивкой, старая конторка и на камине часы. Гостиная, отделанная в новом вкусе г-жою Сешар, являла взору деревянную обшивку стен, окрашенную в голубую краску, как в парикмахерской; верхняя часть стен была оклеена бумажными обоями, на которых темно-коричневой краской по белому полю были изображены сценки из жизни Востока; обстановка состояла из шести стульев, обитых синим сафьяном, со спинками в форме лиры. Два окна, грубо выведенные арками и выходившие на площадь Мюрье, были без Занавесей; на камине не было ни канделябров, ни часов, ни зеркала. Г-жа Сешар умерла в самый разгар своего увлечения убранством дома, а Медведь, не усмотрев в напрасных изощрениях никакой выгоды, отказался от этой затеи.

Важен сам факт того, что писатель в художественном произведении рассказывает о технических подробностях устройства типографского станка, которое мало знакомо неспециалисту.

Дух и атмосфера эпохи передается через большое количество объективных фактов, характеризующих конкретную типографию, город, профессии, убранство комнаты. Большое количество деталей передает точную технологию изготовления книги, описывает труд людей.

Автор уверенно рассуждает о выгоде, пользе работы типографии. Присутствуют цифры, точные описания объектов, специальные термины. Отношение выражено через соотнесение этих объектов с другими: «цвет как в парикмахерской».

Резюмирую вышесказанное можно составить подробное описание стиля общения в группе логиков-интровертов. В эту группу общения входят Робеспьер (ЛИИ), Максим (ЛСИ), Бальзак (ИЛИ), Габен (СЛИ).

«Хладнокровные» понимают общение как обмен недостающей информацией объяснительного характера, о бмен сведениями, фактами [1, 5]. Хладнокровные ориентируются на смысл, содержание беседы, предпочитают просто сообщать какую-либо информацию, не окрашивая ее эмоционально. Им важно послушать и рассказать что-нибудь интересное, полезное.

Речь «хладнокровного» может быть наполнена профессиональными, специальными, математическими терминами. Такая коммуникабельность ничего бы не потеряла, если бы осуществлялась лишь в письменном виде [4].

Информация об эмоциях «хладнокровными» воспринимается, как фон, незначительная, малоинформативная в виду слабой этики. Они н е уверены в своих чувствах и поэтому очень сдержанны в своих эмоциональных проявлениях и оценке эмоций собеседника.

Их позиция в неформальном общении - пассивное ожидание чувств в виду интроверсии. Коммуникабельность этих типов протекает по устоявшимся схемам и нормам в виду сильной логики. Наименее общительная категория людей.

Причинами такого, что в общении для «хладнокровных» важно понимание, структура и правильность, истинность (или ложность) высказываний, а также польза полученных знаний, эффективность общения, являются нахождение структурной логики в базовой функции либо деловой логики в творческой. При этом же этика эмоций у двух типов находится в суггестивной, а у двух других — в болевой, поэтому они стараются быть сдержанными в проявлении своих эмоций, поэтому трудна экспертная оценка и учет чужих эмоций.

Все вышесказанное можно применять при наблюдении и пассивной диагностике. На диагностике в виде интервью у человека можно спросить [3]:

- 1. Что Вы понимаете под общением?
- 2. Что такое, на Ваш взгляд, «хорошо пообщались»?

3. «Вечеринка удалась» - при каких условиях?

Чтобы найти подход к человеку с хладнокровным стилем общения можно рассказать что-нибудь интересное, что может быть для него полезно или послушать его рассказ.

У Гуленко описано 4 сценария взаимодействия людей с разными стилями общения [5]. Зная свой стиль общения и стиль общения клиента или родственника, можно предположить, какие подводные камни есть в таком общении, как использовать этот стиль, чтобы повлиять на собеседника, предугадать его реакцию.

Два Хладнокровных: наиболее информативное общение, но самый неглубокий душевный контакт. Происходит обмен знаниями с обеих сторон. Общаются без активности и душевного тепла. Возникающий конфликт угасает быстро. При изменении внешних обстоятельств каждый из членов пары самостоятельно старается приспособиться к переменам. Повысить коммуникабельность в паре может следующая сплачивающая цель - разработка схем, методик, инструкций, прогнозов.

Страстный и Хладнокровный: наиболее активное и стабильное общение [5], способное обеспечить естественную саморегуляцию. Страстный вносит в пару эмоциональный заряд энергичности и радости, а хладнокровный

делает это общение информативным и полезным.

Сценарий разворачивается следующим образом. При возникновении внутренних разногласий Страстный начинает воздействовать на Хладнокровного с позиций экстравертной экспансии, с целью изменить его поведение в свою пользу. Однако Хладнокровный как мало подверженный эмоциям тип не поддается этим попыткам. Его поведение со временем все же перестраивается просто вследствие того, что меняется его собственная оценка ситуации. Страстный испытывает от этого удовлетворение, да и его пыл к тому времени уже остывает, и конфликт естественным путем гаснет.

Деловой и Хладнокровный: коммуникабельность по уровню — средняя, общение строится на общих позициях логики. Оба в такой паре довольно равнодушны к этическим воздействиям партнера. Деловой вносит деловые предложения, тактику или стратегию действий, за счет экстраверсии, а Хладнокровный — знания, глубинное понимание ситуации, за счет интроверсии. При удачном распределении ролей, общение может быть очень продуктивным.

Душевный и Хладнокровный: средний уровень коммуникабельности. Из-за интроверсии при возникновении разногласий каждый стремится, прежде всего, измениться сам. Однако отклик Душевного быстрее и заметнее. Поэтому он начинает считать, что приносит себя в жертву ради мира в паре. Хладнокровный же этих миротворческих действий как бы и не замечает. Создается впечатление, что он не ценит самопожертвование Душевного. Это порождает напряженность в их взаимоотношениях.

В статье приведены как примеры хладнокровного стиля, так и обобщенные принципы, по которым можно диагностировать этот стиль общения. Так же даны вероятные сценарии взаимодействия 4 типов стилей общения с хладнокровным, что позволит планировать и грамотно управлять ходом беседы и осознанно строить сценарии развития отношений, а также отстаивать свои позиции, понимая позицию собеседника.

Список литературы

- 1. Т. Н. Прокофьева «Соционика. Алгебра и геометрия человеческих взаимоотношений»,1999г. «Гном-Пресс».
- 2. Т. Н. Прокофьева. Соционика. Ваш индивидуальный стиль общения. Учебно-практическое пособие. М., 2004.
- 3. Т. Н. Прокофьева. Соционика. Методика диагностики ТИМ. Учебно-практическое пособие. М., 2005.
- 4. В.В. Гуленко. Жизненные сценарии. От этических чувств к сенсорным влечениям.
- 5. В.В. Гуленко. Менеджмент слаженной команды. Соционика для руководителей.
 - 6. Оноре де Бальзак. Утраченные иллюзии. Библиотека Мошкова . Lib.ru
 - 7. Письма Л. Брик. Библиотека Мошкова . Lib.ru
 - 8. И. Бродский. Сборник сочинений. 1947. Библиотека советской поэзии. http://www.litera.ru