

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
АКАДЕМИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ



А. И. ПЕТРЕНКО

ВОСПИТАТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ КОММУНИКАЦИЮ

ХОЧЕШЬ ИЗМЕНИТЬ ПАРТНЕРА –
ИЗМЕНИСЬ САМ

МОНОГРАФИЯ

АКАДЕМИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ —

государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования Московской области.
Образовательная и научная деятельность Академии
сочетается с активной работой по поддержке
и сопровождению инновационного развития
системы образования Московской области.

129344, г. Москва, ул. Енисейская, д. 3, корп. 5
тел./факс: 8(499)189-12-76
e-mail: rector@asou-mo.ru
www.asou-mo.ru



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ
АКАДЕМИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ
Кафедра воспитательных систем

А. И. Петренко

ВОСПИТАТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ
ЧЕРЕЗ КОММУНИКАЦИЮ
ХОЧЕШЬ ИЗМЕНИТЬ ПАРТНЕРА – ИЗМЕНИСЬ САМ

Монография

АСОУ
2018

УДК 371
ББК 74.5
П 30

А в т о р :

А. И. Петренко, доцент кафедры воспитательных систем,
кандидат психологических наук, доцент

Р е ц е н з е н т ы :

Е. М. Коваленко, доцент кафедры воспитательных систем
ГБОУ ВО МО «Академия социального управления»,
кандидат психологических наук;

Д. В. Смирнов, президент МАДЮТиК им. А. А. Остапца-Свешникова,
доктор педагогических наук

Петренко А. И.

П 30 Воспитательное воздействие через коммуникацию. Хочешь изменить партнера – изменись сам: монография / А. И. Петренко. – АСОУ, 2018. – 168 с.

ISBN 978-5-91543-263-4

В монографии представлены теоретические и практические материалы, раскрывающие некоторые аспекты воспитательного воздействия через коммуникацию, знание которых поможет педагогу выстроить эффективную систему воспитательной работы в школе, повысив ее качественную составляющую.

Издание адресовано педагогическим работникам, а также всем, кто интересуется психологией взаимоотношений.

УДК 371
ББК 74.5

ISBN 978-5-91543-263-4

© Петренко А. И., 2018
© АСОУ, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Предисловие	6
1. Как сделать первый шаг	11
2. Странные ходы в вашей игре	14
3. Почему мой партнер не такой, как ...?	21
4. К какому типу личности относитесь вы и ваш партнер?	29
5. Игры между партнерами – как этого избежать?	53
6. Откройте скрытую сторону вашей натуры	64
7. Секрет компетентности	72
8. Качество жизни вопреки стрессу, порождаемому отношениями	82
9. Заставьте свою личность играть	87
10. Воздействуйте на партнера методом присоединения	97
11. Воздействуйте на партнера путем признания	111
12. Так сбываются желания	120
13. Магический вопрос	126
14. Вместе здесь и сейчас	131
15. Говорить с партнером? Но как?	137
16. Здоровые представления	142
Заключение	147
Список литературы	148
<i>Приложения</i>	
Анкеты для анализа типа личности	150
Психологические тесты для самодиагностики	154
Некоторые методические рекомендации по применению системного метода	161
Стандартная техника «щелчок хлыста»	164

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность работы. Проблеме воспитания посвящено весьма значительное количество публикаций, в которых раскрываются самые различные стороны и аспекты сложного процесса [14, 17–21, 23]. Конечно, это далеко не полный перечень работ, посвященных тому, как организовывать процесс воспитательного воздействия.

В решении данной проблемы есть, на наш взгляд, еще один существенно важный технологический аспект. Если вы можете адекватно ответить на вопрос: «Что и как нужно сделать, чтобы изменить отношение партнера к чему-то, к кому-то, к вам, а может быть и к нему самому?», – вам крупно повезло.

Тем не менее вы задавали себе этот вопрос не раз. Ведь общеизвестно, что изменить другого человека нельзя, тем более против его воли. Об этом говорится во многих источниках [1, 3, 7, 16, 17, 22], это подтверждается вашим собственным жизненным опытом.

В нашем понимании воспитание – это такой процесс, при котором один партнер пытается что-то изменить в другом, например: учитель – в ученике, родители – в своих детях, руководители – в подчиненных и т.д. Мы часто воспитываем даже тех, кто нас об этом и не просил. Мы рассматриваем воспитание как процесс коммуникации, в которой один партнер – воспитатель, а другой – воспитуемый.

Воспитание проходит успешно, когда учитываются психологические особенности партнера, на которого оказывается это воздействие, и психологические особенности самого себя. Нельзя легко открыть замок, вставив в замочную скважину первый попавшийся, пусть даже весьма изящный ключ. Ну а если все-таки попробовать? Как деликатным образом подвигнуть человека к тому, чтобы у него появилась внутренняя потребность изменить себя? Как можно действенно влиять на поведение партнера, избегая постоянных упреков, советов, не оказывая давления, не пытаясь переубеждать или кричать? Как можно при этом не рассердить, не обидеть, не поставить в неловкое положение?

Исследовательская база. Автором проблема эффективной коммуникации, в которой важным и неотъемлемым элементом является психологическое воздействие на партнера, исследуется с 1976 г.

Нами проведено более 500 тренингов, в которых приняло участие около 15 000 человек. Осуществлялась консалтинговая работа по вопросам построения эффективной коммуникации и оказания качественного психологического (в том числе и воспитательного) воздействия.

В качестве методологической основы мы взяли деятельностный подход как совокупность теоретико-методологических и конкретно эмпирических исследований, в которых психика и сознание, их развитие и формирование изучаются в различных формах предметной деятельности субъекта [17, 24].

Методы исследования. В ходе проведения исследования данной проблемы нами в основном были использованы такие методы, как наблюдение, эксперимент, опрос.

Научная и практическая новизна. Автором предлагается строить воспитательное воздействие с учетом не только «личностного профиля» воспитуемого, но и «личностного профиля» самого воспитателя.

Объект исследования – межличностная коммуникация.

Предмет исследования – технология изменения поведения партнера посредством коммуникации.

Одна из эффективных методик изменения ближнего впервые была разработана Милтоном Эриксоном [23, 24], которому во многих случаях удавалось подвигнуть своих пациентов, трудных детей или упрямых супругов к перемене внутренних установок и поведения на подсознательном уровне.

Как много, порой, мы тратим энергии, страдая из-за не складывающихся отношений с близким человеком или мучительно ища выхода из конфликтной ситуации, а это обстоятельство как раз и могло бы стать причиной вашего желания что-то изменить. По большей части это негативные эмоции, но в них заключен огромный потенциал. Представьте себе теперь, что вся эта энергия могла быть использована на благие цели – достижение желаемых перемен как результат воспитательного воздействия – если придать ей правильное направление.

Предлагаемый вашему вниманию материал построен на эффекте так называемого парадоксального вмешательства, поскольку результат может носить неожиданный, парадоксальный характер. Однако именно это, на наш взгляд, чрезвычайно эффективно.

Предложенный подход носит достаточно универсальный характер и оправдал себя при решении широкого спектра проблем, таких как:

- организация воспитательного воздействия на детей, подростков и взрослых;
- проведение процедуры медиации;
- коррекция межличностных отношений в различных социумах (семья, класс, педагогический коллектив и т.д.).

Благоприятные результаты достижимы.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Поскольку любое воспитательное воздействие имеет целью внесение каких-либо изменений в другого человеке, мы будем говорить больше о внесении изменений в поведение или отношения партнеров по коммуникации, имея в виду, конечно же, воспитательное воздействие.

Для большего успеха мы предлагаем вам относиться к изменению поведения партнера как к игре, которая увлечет и заинтригует вас, а в результате принесет вам и ему пользу. Правда, вам придется держать ваши знания при себе, по крайней мере до тех пор, пока они не принесут желаемые плоды.

Мы просто уверены в том, что вы хотя бы раз в жизни пытались изменить у вашего партнера ту или иную черту и имеете негативный опыт, который заставляет отнестись к нашим заявлениям скептически. Нам не хотелось бы, чтобы подобный опыт повторился, и мы предлагаем пойти другим путем. И если в вашем случае дела обстоят серьезно, постарайтесь все же действовать «играючи», так вы добьетесь гораздо больших результатов. В дополнении сообщим несколько условий, обеспечивающих успех:

Условие 1. Это всего лишь игра.

Условие 2. При неверном отношении к делу вместо решения проблемы можно создать себе дополнительные трудности.

Условие 3. Отрицательные ресурсы можно превратить в положительные.

Условие 4. Вы должны быть уверены в том, что сможете добиться поставленной цели.

У с л о в и е 1. Это всего лишь игра

В отношении ко всякому делу возможны две крайности: либо серьезность сверх меры, либо чрезмерное легкомыслие. Игра лежит где-то посередине и имеет свои преимущества. В игре мы, как правило, настроены доброжелательно, игра доставляет нам удовольствие, она не заставляет нас переживать так, как в жизни. В игре мы действуем раскованно, спонтанно, изобретательно, при этом не упуская из внимания самой цели. А если в игре участвуют другие, то они соответствующим образом отвечают на ваши действия. Втягивая в свою игру другого, вы влияете на него так, что он не чувствует, как им манипулируют.

Точно так же и в отношениях с близким человеком: своим примером вы определяете поведение партнера. В ваших силах либо упрочить сложившееся положение, либо сдвинуть с мертвой точки. При этом вы всегда играете на двух уровнях – видимом и невидимом. Вы уже догадываетесь, на каком из них ваша активность окажется более продуктивной? Если бы вы еще умели искусно подыграть ему так, чтобы он ничего не заметил... Но об этом позже.

У с л о в и е 2. При неверном отношении к делу вместо решения проблемы можно создать себе дополнительные трудности

Изменение отношений в положительную сторону предполагает полную перемену взглядов, поскольку жизненные ситуации, доставляющие вам неприятности, превращаются в замкнутый круг, состоящий из негативного опыта, отрицательных эмоций, неприятных ожиданий, негативного поведения и т.д. – все сплетается воедино, и выход только в одном: в новых целях, новых надеждах, новых ожиданиях и новом поведении по отношению друг к другу.

Ведь большая часть людей теряются перед проблемой, начинают ее анализировать, потому что полагают, будто стоит лишь найти объяснение, и она тут же разрешится. При этом всякая неудача заставляет думать, что выбранный метод не верен. Умные люди в таких случаях приходят к заключению, что если один метод не подходит, то нужно испробовать другой! Рано или поздно вы зададите себе вопрос: «Создам ли себе еще одну проблему из сложившейся ситуации или использую обстоятельства для преодоления трудностей?»

Смеем утверждать – решение проблемы не в ней самой, а в технологии ее решения. Поэтому нас интересуют не столько сами проблемы и их анализ, сколько ресурсы и способы решения проблем. При этом следует иметь в виду три главных принципа:

Ищите решения, задавая нестандартные вопросы

Прежде всего откиньтесь поудобнее в кресле. Затем начните размышлять о какой-нибудь ситуации, с которой вы еще не справились должным образом. Представьте себе, что через день-два случилось чудо, и ваша проблема разрешилась. Дайте волю фантазии, пусть у вас в голове родится нечто вроде фильма о том, как благополучно решилось дело. Не торопитесь, внимательно изучите ваши чувства и переживания. После этого попробуйте соединить приятные, благотворные чувства с будущими решениями...

Теория позитивного мышления уже давно доказала, что привлекательные по форме «фильмы», посвященные решению проблемы, которые внушают обнадеживающие мысли и чувства, почти наверняка подскажут выход.

Ищите решения в процессе продвижения к цели (или бросая вызов)

Поставить перед собой цель – значит не просто обозначить направление. Целевая установка превращается в локомотив, который в том числе влечет за собой решения. Постановка задач перед самим собой высвобождает ресурсы внутри и вокруг нас. В первом случае это приводит к тому, что ваш мозг работает с удвоенной силой, вы начинаете творить и фантазировать, у вас появляется дополнительная мотивация, активизируется воля к действию, которая необходима для реального достижения поставленной цели. Во втором – пробуждаются энергии вокруг вас, способствуя благополучному исходу ситуации, это иногда называют кармическими энергиями.

Определите свои желания. Формулируйте свои цели в положительном ключе по типу: «Я хочу, чтобы ...!», а не «Я не хочу, чтобы ...!». Выразайтесь

конкретно и в первую очередь облачайте свои мысли в привлекательную форму. Старайтесь, чтобы ваши претензии к партнеру обращались в вызов.

Проблемы нередко возникают только лишь из-за того, что люди не удосуживаются разобраться в своих целях. Некоторые позволяют себе вообще не задумываться о том, к чему они стремятся. Иные определяют цели либо через отрицание – «я хочу бросить курить», либо расплывчато и в непривлекательной форме – «я хочу похудеть». При такой постановке вопроса у человека не будет достаточно стимулов для осуществления замыслов, или же поставленные цели он станет рассматривать как бремя, тогда как требуется, чтобы у него родилась подлинная заинтересованность.

В отдельных случаях недостижение цели играет нам на руку: инстинктивная мудрость или кто-то еще, знающий, что для нас будет полезнее, опровергает наши расчеты. Мы понимаем это чаще всего лишь спустя время и с облегчением констатируем: «Как хорошо, что не вышло! Подумать только, чего бы мне это могло стоить!» Хотя поначалу неудача вызвала у нас разочарование. Поэтому нужно своевременно контролировать свои желания на предмет их «полезности» для нас, так как мы не можем всегда надеяться, что что-то внутри нас или какая-то внешняя сила в нужный момент «нажмет на тормоз» и предохранит нас от неверного шага.

Предложение: если хотите, прервите чтение на короткое время и сформулируйте наиболее важные цели в положительной форме (избегая частицы «не») так, чтобы это звучало по возможности привлекательнее, конкретно и казалось выполнимым, и проанализируйте, насколько полезным будет для вас их достижение.

Решения нужно искать не столько в правилах, сколько в исключениях

Исключения – это такие случаи, когда проблемы удивительным образом разрешаются почти так, как вы хотели. При внимательном рассмотрении любой из подобных ситуаций вы наверняка попытаетесь разобраться в том, что в ней было особенного, и благодаря этому сможете найти рецепт решения текущей проблемы. Ибо то, что сработало один раз, скорее всего сработает и в другой. Итак, займитесь изучением тех случаев из вашей жизни, когда вы получали от партнера то, чего желали, или чувствовали, что были ему близки. Возможно, их отличительная особенность содержит в себе решение.

Предложение: прервите на короткое время чтение и поразмышляйте над случаями, когда вам с партнером было так хорошо...

У с л о в и е 3. Отрицательные ресурсы можно превратить в положительные

Сталкиваясь с трудностями, вы неосознанно мобилизуете дополнительные силы, однако до тех пор, пока они являются лишь потенциалом из отрицательных эмоций, от них мало пользы. Оттого большинство людей склонны считать, что эти эмоции вызваны внешними факторами. Обычно в таких случаях говорят: «Я обременен обстоятельствами; этот тип действует мне на

нервы». Либо жалуются: «Я страдаю депрессивными расстройствами; я боюсь того или другого».

Едва ли можно найти более действенное средство, чем превращение отрицательных ресурсов в положительные. Силы, поначалу обращенные против вас, вы сможете направить вовне, придав им положительный заряд.

Многие психологи и психотерапевты уже давно работают над этой «сменной полярности энергии», поскольку во многих случаях с помощью этого механизма действительно удавалось изменить манеру поведения человека. Ученые на практике могли убедиться в его высокой результативности. Шаг за шагом им удалось приблизиться к умению практически разрешать проблемы (к примеру, через парадоксы и гипнотерапевтические интервенции, рефрэйминг или реструктурирование в продвинутом нейролингвистическом программировании) [1, 5, 6, 10, 16, 25].

Мы с определенной долей условности называем этот метод «системным поведенческим ответом», хотя это больше чем просто ответ. Он в то же время является неким вызовом, интеракционным посланием, загадочным образом провоцирующим окружающих на изменение поведения, причем изменения происходят так, что окружающие уверены, будто именно они сделали первый шаг.

Поведенческий ответ – это когда вы отвечаете изменением поведения на явление, ставящее вас в затруднительное положение. В том, что иногда таким способом удается справиться с трудностями и что при изменении поведения вещи выглядят совсем по-иному и воспринимаются иначе, вы наверняка уже убедились сами. Однако теперь стало возможно подбирать наиболее подходящий к ситуации поведенческий ответ, удерживать такие случаи в памяти и с помощью этой техники поддерживать устойчивое состояние. Освоив этот прием, вы, встречаясь с неприятными обстоятельствами, будете автоматически реагировать новым поведением, что позволит вам в существенной степени сохранять независимость в процессе преодоления трудностей.

У с л о в и е 4. Вы должны быть уверены в том, что сможете добиться поставленной цели

Почти столетие господствовало убеждение, согласно которому определенные явления перерастают в проблемы оттого, что люди пытаются вытеснить их из своего сознания. Отсюда родилось мнение, что необходимо вытаскивать эти проблемы на свет и открыто говорить о них [3, 4]. На первое время эта процедура как будто приносит облегчение, однако в перспективе все оборачивается длительной и дорогой терапией без ощутимых результатов.

Сегодня приходит понимание: проблемы продолжают мучить нас просто оттого, что, пытаясь преодолеть трудности, мы направляем имеющиеся у нас способности и силы не в том направлении. Это не значит, что нам чего-то не хватает, что мы страдаем какими-то расстройствами, просто создать себе трудности, объективно говоря, не менее легко, чем найти им решение. Конечно, некоторые люди обладают большим опытом и навыками преодоления трудностей, иначе они не были бы столь беспечны, попадая во все новые пе-

редряги. Тем не менее они это делают. Они подлинные мастера в тактике отступления, но они едва ли догадываются, что большинству из них гораздо легче двигаться вперед.

Вы убеждены, что можете влиять на поведение партнера, – хорошо. Спросите себя, чего вы ожидаете в таких случаях. Надеетесь ли вы на достижение большего удовлетворения, большего душевного равновесия, что преисполнитесь новой силой? Какие надежды вы связываете с намерением изменить ближнего? Какие личные цели преследуете? Разберитесь с этими вопросами, прежде чем продолжить читать дальше! Не торопитесь! Вопрос: «Чего я хочу этим добиться лично для себя?», – очень важен.

Мы не знаем, как долго вы размышляли на эту тему: секунды, минуты, часы, дни... Что вы при этом поняли? И если вы сейчас знаете, чего добиваетесь для себя, вы придерживаетесь первоначальной цели. Однако уже нынче попытайтесь исправить в себе то, что хотите исправить в окружающих – быть чуточку удовлетвореннее жизнью (?), чуточку уравновешеннее (?), напористее (?). А как? Например, ведите себя так, как будто ваша цель уже достигнута. Попробуйте прямо с этого момента! Опыт показывает, что вы сможете нащупать правильное решение.

Если вы уже сейчас почувствовали перемены к лучшему и сами стремитесь показывать то, чего ожидаете от ближнего, надеясь, что скоро и он начнет вести себя по-другому, то это уже неплохо. Ибо действительность «ведет себя» не совсем социально.

1. КАК СДЕЛАТЬ ПЕРВЫЙ ШАГ

Лучше всего, если бы ваш первый шаг оказался одновременно и самым эффективным, если бы он был проведен настолько мастерски, что ваш «противник» ничего не заподозрил и не смог сорвать ваши планы. Пусть он думает, что инициатива перемен идет от него самого. Это значит, что вам необходимо такое средство, которое могло бы подействовать быстро и незаметно, но его последствия ощущались бы еще долгое время.

1.1. Сначала справьтесь с собой...

Добиться поставленного результата – повлиять на человека, с которым вы никак не можете прийти к согласию, или преодолеть непростую жизненную ситуацию, – удастся, как показывает опыт, быстрее и лучше тогда, когда вы находитесь в согласии с самим собой. Нередко бывает даже такое: когда человек находит идеальный способ поведения и приходит к внутреннему равновесию, то его несговорчивый оппонент или сложная ситуация меняются сами собой.

Традиционными методами этого, как правило, добиться нельзя, так как факторы, приводящие нас в раздражение и подавленное состояние, нередко попадают в одно и то же уязвимое место – наши собственные недостатки. Причем иногда кажется, что именно это слабое место словно магнит притягивает неприятности, и то, что доставляет нам столько хлопот, возвращается снова и снова.

С этим страданием мы сделаем нечто похожее на то, что мы проделывали с отталкивающими образами сновидений: мы преобразуем негативные ресурсы в их первоначальное позитивное состояние. И при этом то, что переживалось нами как страдание, будет вызывать прямо противоположные ощущения, а наша слабость обернется силой. Мы называем это изменением манеры поведения или поведенческим ответом. Возможно, вас отчасти отпугнет перспектива вхождения в эти новые ресурсы или модели поведения. Однако уже само это затруднение на пути показывает, что здесь можно многое приобрести.

Нам кажется трудным, даже невозможным, изменить кого-либо. Правда здесь в том, что подобный процесс только выглядит сложным, и мы не всегда готовы предложить правильный рецепт.

1.2. Парадоксальные ходы

Среди наиболее интересных и плодотворных методов внесения изменений следует выделить парадоксальные вмешательства. Нашему мышлению они кажутся абсурдными, парадоксальными (по-гречески «пара-» означает «про-

тиво-», «доксос» – мнение; образ мыслей), но опыт свидетельствует об их эффективности. Следовательно, они не противоречат реальности человеческого сознания. В пользу этого метода говорит и то, что обращение к парадоксам ни в коем случае не носит случайного или произвольного характера, но тщательно и последовательно готовится.

1.3. Что теперь?

Правило систематического метода гласит: подобное лечится подобным. Это старый и испытанный принцип медицины. Применительно к нашей психике и межличностным отношениям он означает, что на интеракциональное послание следует отвечать аналогичными, родственными действиями, изменяя свое поведение таким образом, чтобы придать энергии этого послания позитивный импульс. Или, говоря проще, «следует платить той же монетой», поступать по принципу «как ты мне, так и я тебе», «бить противника его же собственным оружием», разумеется, не забывая при этом превращать негативные эмоции в позитивные.

Многие люди стараются наказать того, кто причинил им зло. Или ожидают от кого-то, что тот устранил их проблему. В других случаях им кажется, что неприятности никак на них не отразятся, что они отреагируют на ситуацию с чувством превосходства, что они смогут с хладнокровным спокойствием дать отповедь всякому, кто обрушится на них с агрессивными намерениями, что хаосу они смогут противопоставить ясность и определенность мысли, а при случае энергичным зажигательным напором в два счета подбодрить страдающего депрессией.

Однако опыт показывает, что в жизни не все выходит столь гладко, и положение может еще более усугубиться. И в этом случае, как правило, ничто не помогает – ни ответный удар, ни позиция превосходства, ни свободный выход эмоциям или их подавление, ни глотание успокоительных или возбуждающих средств.

В системном методе посланная негативная эмоция, не устранившись и не подавляясь, возвращается обратно. Она как бы «рециркулирует». При этом можно с минимальными издержками добиваться максимальной отдачи именно потому, что используется для решения проблемы то, что фигурирует в качестве источника проблемы. Вы добиваетесь этого путем изменения модели поведения. Такое превращение страдания в способности происходит относительно просто, ибо вы пользуетесь давно вам знакомым путем, только меняете направление движения.

Как это удастся? Ведя самолет ночью или в условиях тумана, пилот полагается только на приборы. То же самое происходит и в этой ситуации. Поведенческий ответ обнаруживается вслепую, поскольку здравый смысл или логическое мышление не могут служить вспомогательным средством для ориентации. Приходится довольствоваться «показаниями приборов», т.е. продвигаться шаг за шагом, используя проработанную методику.

Особенно обратите внимание на то, как причины, вызывающие страдание, – беспомощность и страх – преобразуются в активные способности – умение дистанцироваться и сохранять хладнокровие:

В психологии, ориентированной на поиск решений, само по себе желание изменить другого человека оказывается в категории нереализуемых целей [3, 12, 22]. Так как она строится скорее на исследовании причин, чем на парадоксах, и исходит из предпосылки, что человек может изменить только самого себя. Она в принципе допускает, что изменения моего поведения могут способствовать изменению поведения другого человека в его отношениях ко мне. В системном мышлении вполне допустимо говорить об изменении поведения другого человека или влиять на развитие событий. Причем изменение модели поведения, естественно, предполагает и внутренние перемены в человеке.

Итак, позитивных изменений удастся добиться не за счет новых знаний, а благодаря превращению причины, вызывающей страдание, в способности преодоления этих страданий. Как правило, такой курс приводит к спонтанному улучшению состояния партнеров. То же самое можно сказать и об отношениях с окружающими: новое поведение побуждает партнеров реагировать аналогичным образом. Однако основной импульс происходит от «энергетического послания». Так как процесс протекает на бессознательном уровне, другой человек думает, что изменения совершаются по его воле, и этот фактор действует на общий ход изменений отношений самым положительным образом.

2. СТРАННЫЕ ХОДЫ В ВАШЕЙ ИГРЕ

2.1. Прерывание стереотипов (приведение в замешательство) – игра с фантазией и юмором

Современная психология и психотерапия часто добиваются поразительных успехов удивительно простыми методами. Почему? Потому что они опробуются там, где возможны изменения. В качестве примера можно привести прерывание стереотипов. К этому приему обращаются особенно часто в тех случаях, когда ваш партнер постоянно попадает в одни и те же проблемные ситуации, а все сводится к тому, что он подавлен, раздосадован или чувствует неуверенность.

Когда вы заранее знаете, чего можно ожидать в ближайшем будущем, вы можете целенаправленно подготовиться к этому моменту, придумать что-то неожиданное новое. Однако это что-то не должно ассоциироваться с наказанием или иронией. Только при таком условии у вас есть шанс изменить свое поведение в нужном направлении, так как распределение образцов поведения может вызвать у вашего партнера неуверенность и пробудить осознанное стремление к новым ориентирам.

Интересен случай, описанный Милтоном Эриксоном. Во время прогулки он на углу дома столкнулся с другим прохожим, однако вместо извинений, которых, конечно же, ждал от него прохожий, Милтон Эриксон в нарочито вежливом тоне сообщил ему неверное время. Как говорит автор, прохожий еще долго стоял на том месте как вкопанный.

Реакция прохожего натолкнула Эриксона на мысль об особой форме гипнотической индукции, которая получила название техники приведения в замешательство. То, что сказал Эриксон, совершенно не подходило к данной ситуации (вместо «прошу прощения» он, как вы помните, в преувеличенно вежливом тоне сообщил неправильное время) и совершенно сбilo прохожего с толку, поскольку он этого никак не ожидал. Милтон Эриксон понял, что потребность найти немедленный выход из замешательства в значительной степени заставляет человека цепляться за первую попавшуюся информацию. Этот метод он успешно использовал в своей психотерапевтической практике.

Другие примеры прерывания стереотипов: один из супругов имел привычку, придя домой, разбрасывать свои вещи по углам. Пальто оказывалось на комод, пиджак на спинке стула, ботинки разбросаны в коридоре, а портфель в гостиной. Его жене надоело постоянно за ним убирать. Так как он любил шоколад, то жена разложила по всей квартире плитки шоколада. Он не сразу это заметил, но поняв, рассмеялся. Женщина сказала, что после этого муж стал более аккуратным.

Мы предлагаем вам самим проделать операцию по распределению образцов. Придумайте один или несколько вариантов, подходящих для данного случая.

С помощью приема прерывания стереотипов вы можете перехитрить и самого себя, сменить отрицательный настрой на положительный. Если вы, к примеру, чувствуете, как подступают грустные мысли, но не знаете, что сделать, чтобы их остановить, переключитесь на иной образец поведения. Не важно, на какой, лишь бы только он решительно отличался от предыдущего. Может быть, вам стоит оторваться от работы и на одной ноге проскакать по комнате. Нет ничего хуже, чем оставаться жертвой обстоятельств или размышлять «что, да как, да почему», тем временем как проблема все более усугубляется. Рецепт «переключиться на что-либо другое» предлагает шанс для перемены мыслей на более положительные и простор для выбора решений.

Вы сами, должно быть, заметили: чтобы поторопить человека, его следует притормозить (или замедлить свои действия). Недавно у меня был такой случай: на одной из оживленных улиц Москвы стояла пожилая женщина, которой было трудно передвигаться. Она попросила меня отвести ее к трамвайной остановке. Я взял ее под руку, и мы сделали несколько шагов. Сначала она передвигала левую ногу на несколько сантиметров вперед, затем медленно подтягивала правую и т.д. Я торопился по своим делам и попытался легонько потащить ее за собой, но она стала двигаться еще медленнее. И тут я вспомнил, что уже читал о подобном случае. Мне пришло в голову тут же проверить, как работает механизм прерывания стереотипов! Я встал позади этой женщины и немного ее притормозил. В этот же миг я почувствовал, что она тащит меня за собой. Теперь она двигалась вдвое быстрее, и мы вскоре добрались до конца перехода.

2.2. «Как то, так и другое» вместо «либо одно, либо другое»

Многие люди ищут выход из сложной ситуации просто в том, что делают противоположное тому, что раньше. Если вы ранее жертвовали собой во благо других, то теперь вам следует быть эгоистом; если вы ранее были предельно осторожны, то теперь ставьте все на карту; если вы были корректны и порядочны, то теперь ломайте рамки приличия. Но эти приемы не принесут вам удачи, ведь вы только заменяете одну крайность на другую. Такая тактика быстро заведет вас в тупик или же вообще не приведет никуда, и вы в разочаровании вернетесь к прежнему поведению.

Один руководитель признался, что довольно часто не мог сдерживать агрессию в отношении своих подчиненных. Он кричал на них, они его настолько раздражали, что он «просто готов был их всех убить». Мы посоветовали ему сделать следующее: три дня в неделю вести себя нормально, выслушивать подчиненных без нервного напряжения, пытаться прежде всего понять, чего же они хотят, одобрять инициативу, идущую снизу, делать комплименты подчиненным-женщинам, быть предупредительным и расслабленным. А два дня вести себя так же, а возможно еще более агрессивно, орать на подчиненных, топтать ногами, бросать вещи на пол, рвать бумаги, которые приносят подчиненные.

Через две недели этот руководитель признался, что утратил возможность быть агрессивным на работе, даже в критических ситуациях у него не наступало состояния, привычного для таких моментов ранее. Мало этого, он вдруг заметил, что подчиненные, преодолев первый шок, вызванный удивлением наступившими в нем переменами, изменили свое поведение в его присутствии, оно стало менее скованным, они стали чаще приходить к нему для решения различных производственных вопросов.

Самый простой способ переделать схему поведения из «либо-либо» в «то и другое» – поставить между крайностями союз *и*. Вы можете опробовать его на внутренних «погонялках» (внутренние мотивы. – *Примеч. авт.*) для разных типов личности. (Более подробно о типах личности читайте с следующих глав.)

2.3. Ищите решение в исключениях

Исключениями мы называем такие ситуации, когда вместо прогнозируемого нежелательного положения вещей случается нечто другое. Однако это другое мы часто упускаем из виду оттого, что с какого-то времени перестаем надеяться на благополучное решение проблемы по принципу: «я так и знал, что это произойдет». И до тех пор, пока человеком владеют чувства обиды и мрачные мысли, ему в принципе будет трудно воспользоваться такими исключительными обстоятельствами. Поэтому во многих случаях мы первоначально говорим об изменении модели поведения, чтобы придать негативным эмоциям качественно иной характер и направить их в противоположную сторону.

Ни один нормальный человек не может непрерывно находиться в тяжелом удрученном состоянии. Например, невозможно все время быть в угнетенном настроении, постоянно испытывать страх, неуверенность, раздражение, быть глухим по отношению к близким людям и т.п. Тот, кто станет утверждать обратное, по всей видимости, просто не наблюдателен или забывчив. Бывает, что временами человек, переживающий нелегкое положение, чувствует облегчение, его конфликт с партнером протекает не столь остро, хотя на первый взгляд трудно понять, что в ситуации могло измениться. И здесь самое время точнее приглядеться к самому себе: не вел ли я себя в этот период чуточку иначе, чем всегда, не было ли перемен в моих мыслях?

Решающим фактором в таких случаях может стать изменение условий протекания конфликта. Жизнь доказала, что для наиболее скорого решения проблемы необходимо вычленив из общего поведения этот положительный момент и сознательно его культивировать.

На форуме «Технологии безопасности – 98» к нашему стенду подошел молодой человек, который сказал, что слышит голоса, которые говорят ему, что его преследуют, и что ему следует быть осторожным. На вопрос, в чем он здесь видит для себя проблему, молодой человек ответил, что в эти минуты он чувствует себя не в себе, повышается тревожность, появляется страх.

На вопрос, бывают ли исключительные дни, когда он не слышит голосов, молодой человек ответил, что слышит их постоянно, однако может их проигнорировать, предавшись собственным размышлениям.

Вместе с ним было выработано следующее решение: молодой человек станет прислушиваться к голосам в определенных случаях, когда сочтет их предупреждения целесообразными, например, когда они предупреждают о реальной опасности, а в других случаях просто не будет обращать на них внимания.

Мы бы приняли за это «особенное», что делает ситуацию исключительной, нечто другое, – ну хотя бы сами голоса. Элемент изменности в таких случаях может внести улыбка, сердечный жест, ласковое слово, более мягкая тональность голоса, ожидание не того, что должно было бы произойти, переход на ироничный тон или вовсе уход от разговора в тех случаях, когда он кажется неизбежным, например: жена намеренно приходит домой на полчаса позже обычного, чтобы избежать затяжного скандала с мужем, а муж, вернувшись поздно, но тем не менее раньше ее, в свою очередь, чувствует облегчение, так как жены дома нет, и он может спокойно лечь спать.

И если это «другое, особенное» однажды повлияло на ситуацию в лучшую сторону, то, вероятно, оно будет влиять в дальнейшем. Естественно, при условии, что это «другое» будет *решительно* отличаться от привычных обстоятельств, так чтобы перемены были налицо.

Все это вы можете опробовать сами. В дальнейшем мы намерены сосредоточиться исключительно на поиске и выделении этого особенного элемента.

Предположим, некто считает, что его используют, и по этой причине все те случаи, когда ему делают благо, он вытесняет из своего сознания или не замечает. Либо интерпретирует в искаженном смысле – как «те исключения, которые подтверждают правило». То есть, он не воспринимает их как исключения в прямом смысле. В этой связи он не может использовать положительный опыт для поиска решения. Если он тем не менее начал отмечать исключительные моменты как признаки позитивных изменений и далее будет обращать на них внимание, то можно констатировать, что в его сознании произошел весьма важный качественный сдвиг: этот человек научился различать в поведении окружающих поступки желательные для себя и нежелательные. Можно сказать, что в своем дискретном черно-белом мировосприятии он время от времени стал обнаруживать небольшие светлые пятна.

Обратите внимание на проблемную ситуацию из вашего прошлого, настоящего или на возможную в будущем. Постарайтесь найти в ней хотя бы небольшие светлые пятна. Подумайте, каким образом они возникли? Чем особенным выделяются эти желанные для вас моменты? Не могли ли они стать результатом того, что вы повели себя как-то иначе, подавали окружающим непривычные сигналы? Или вы не сделали того, что в других подобных случаях сделали бы обязательно? Если вам трудно обнаружить эти светлые пятна, попробуйте взглянуть на ситуацию со стороны глазами вашего партнера.

Если вы чувствуете, что дела идут лучше, чем обычно, попытайтесь установить: от кого исходит инициатива, кто из вас двоих хотя бы чуть-чуть повел себя иначе? На самом деле это непростая задача, ибо мы настолько глубоко увлечены своими внутренними переживаниями, что дальше своего носа не видим. Чтобы лучше понять сказанное, немного пофантазируем:

ваш партнер в исключительном порядке уделил вам внимание. Наш вопрос к вам звучал бы так: «Что вам показалось в этой ситуации странным?».

Вы могли бы, к примеру, ответить:

«Мой партнер был со мной любезнее, чем обычно, и излучал обаяние!»

«Он не делал грубых замечаний!»

«Он меня внимательно слушал!»

Это означало бы, что вы еще усматриваете в его поведении позитивную основу для благоприятного выхода из ситуации.

Конкретные черты вашего поведения проявятся перед вами более отчетливо, если вы зададите себе вопрос: «Что мне нужно сделать, чтобы мой партнер поскорее заметил, что я настроен по отношению к нему более доброжелательно, чем обычно?». При такой формулировке вопроса вы мысленно меняетесь с партнером местами и наблюдаете за собой под другим углом зрения.

Пожалуйста, поймите нас правильно. Мы знаем, как велики ваши проблемы, и все же мы приветствуем не одни только «грандиозные» перемены. Мы хотим приучить вас мыслить в этом ключе, более тонко ориентироваться на исключения. И тогда для полного успеха от вас потребуются лишь почаще делать то, что вы делали от случая к случаю. Ибо уже небольшие перемены в вашем поведении или мышлении способны вывести на путь решения проблемы.

О том, как это происходит, мы покажем на примере: многие люди, страдающие от излишне критической самооценки, принимаясь за какую-нибудь работу, испытывали ощущение, что их воля парализовывалась опасениями, что они не смогут в достаточной степени хорошо выполнить свою задачу.

По мере проникновения этих мыслей в сознание мы свыкаемся с ними и начинаем верить в то, что это правда. И тогда эти мысли превращаются в догмы, способные оказывать деструктивное воздействие в той мере, в какой ограничивают наши возможности. Они управляют нашими поступками и мыслями подобно компьютерной программе. Думая, что другие могут сделать эту работу лучше, они были до такой степени лишены стимулов к работе, что в худшие дни готовы были бросить все и больше не заниматься этим. Однако если следовать той внутренней установке, в которой нуждается такой тип личности – «будь сильным!» – вам практически всегда удастся взять себя в руки.

Даже тогда, когда решение выработано, поступать по-другому не так легко, ибо стереотипы, формировавшиеся на протяжении многих лет, все время играют с человеком злую шутку, незаметно проникая в сознание. Но теперь вы умеете их выключать.

Еще один пример. Одна девушка испытывала дискомфорт оттого, что, когда она подсаживалась к коллегам, беседующим о чем-либо, ей казалось, что у них сложилась тесная компания, им весело друг с другом, и она ощущала себя среди них чужой.

На вопрос, всегда ли она испытывает подобные ощущения или бывают исключения, она ответила: «Бывают, когда я нахожу кого-то, с кем я могла бы сразу завязать разговор. Тогда мне легче вписаться в общий круг. Боязнь сразу проходит».

Это и было решением. Мы разработали различные стратегии, например, сразу направляться к определенному человеку за столом, который был ей лучше знаком или с которым ей было легче быстро войти в контакт («потому что мы уже встречались незадолго до того» или «потому что я давно хотела ее спросить» и т.д.). Это удачный предлог «вписаться» в компанию и одновременно решение проблемы. Таким образом, от нее и не требовалось ничего нового. Ей нужно было обратиться к уже знакомым моделям поведения. Такие решения даются легче, потому что они не требуют перемен в собственном смысле, а только заставляют человека почаще делать то, что уже приносило плоды.

2.4. Поступайте так, как будто...

Если в помыслах и делах вы будете руководствоваться принципом «поступать так, как будто я мог бы сделать что-либо или справиться с чем-либо», то сможете благоприятно влиять на проблемные ситуации. Меняя свое отношение к проблеме, а вместе с ним и модель поведения, вы создаете новую ситуацию. Некоторое чувство неуверенности при этом вполне естественно. Для того чтобы избавиться от него, примите соответствующую осанку или говорите таким тоном, будто вам уверенности не занимать, и вы в самом деле почувствуете себя намного увереннее. Заметив изменение ситуации, ваш партнер будет вынужден реагировать по-другому, значит, поведение по принципу «так, как будто...» приводит к новой фактической реальности. Как выглядит этот механизм в деталях?

Предположим, некий человек страдает повышенной робостью. Это вынуждает его все время думать на тему: как я пойду или буду стоять, как будет звучать мой голос в минуты усталости? Если он, вооружившись нашим методом, пойдет, встанет и заговорит так, как будто он смел и отважен, например, энергично, спокойно, представительного, другими словами, будто он уверен в себе, то спустя короткое время он почувствует прилив уверенности. И реакция его друзей и коллег по работе на эти перемены также изменится, потому что с этого момента все произнесенное им скорее всего будет носить отпечаток хорошо и тщательно продуманных мыслей. Измененная реакция окружающих внезапно придаст еще недавно робкому человеку ощущение того, что к нему в самом деле относятся уважительно. И это обстоятельство укрепит уверенность в себе.

Один человек на наш вопрос: «Как бы вы повели себя, если бы чувствовали в себе уверенность?», ответил: «Я смотрел бы прямо в глаза человеку, с которым разговариваю, а не пытался бы отворачивать взгляд». После того, как он попробовал вести себя таким образом, он мог общаться с людьми вполне непринужденно.

Как объяснить, что подобного рода простые и, на первый взгляд, поверхностные вмешательства способны привести к глубоким и результативным переменам? Жизнь – это постоянное движение, изменение, которое, правда, протекает по законам, кажущимся нам парадоксальными. Для описания этого движения, по-видимому, лучше всего подойдет образ инь и ян из древнекитайской философии. Обычно мы подходим к разрешению зашедших в тупик ситуаций прямолинейно, благоразумно, последовательно и, таким образом, выбираем не ту тактику. Вмешательства системной психологии совершенно иного свойства: они воздействуют своей необычностью, парадоксальностью, благодаря чему ситуация становится подвижной.

3. ПОЧЕМУ МОЙ ПАРТНЕР НЕ ТАКОЙ, КАК ...?

3.1. Познание партнера

Поначалу нам кажется, что знание людей является делом несложным и сугубо прагматическим. Оно будто бы подчинено одной цели: как справиться с человеком, с которым я вместе живу, работаю или которого учу? Но мы знаем, что образ мышления и видения играет решающую роль в эмпирическом опыте. Так и в сфере человековедения: мы видим то, что знаем. А то, что мы видим, опять же определяется нашим предыдущим опытом.

Если наше утверждение верно, и мы действительно видим только то, что знаем, тогда для нас очень важно понимать, какие знания мы приобретаем. То ли это знание, которое будет способствовать поддержанию добрых отношений, любви к ближнему, поможет по достоинству оценить другого человека, или же оно искажает реальный образ ближнего, умаляет его достоинство, прививает что-то вроде дурного глаза? Ибо фактически во всех случаях, когда один человек поступает с другим дурно, мы обнаруживаем одну и ту же подоплеку: приниженное, циничное и презрительное мнение об окружающих.

А знание людей ведет ко благу или злу? Использует ли человек это знание в качестве ценного инструмента, чтобы помогать ближним, или обратит в оружие против них? Направит он свое внимание на их лучшие видимые и скрытые качества или же станет выискивать их слабости?

Наше понимание науки о человеке скорее можно считать динамичным, ориентированным на обнаружение и использование ресурсов самих людей для решения различных проблем, касающихся межличностных отношений. Динамический подход исходит из того, что психика человека может строиться из элементов различных процессов, подобно тому, как из одних и тех же нот складываются разные мелодии. А ориентация на ресурсы подразумевает, что мы помогаем людям увидеть в себе скрытые качества соответствующих личностных ресурсов и поддерживающую их систему ценностей.

Вооружившись этим новым знанием, вы посмотрите на свою жизнь и поймете, почему ваш нередко мучительный опыт общения с партнером (ведь он чувствует, думает или поступает иначе) за все то время, что вы знаете друг друга, не научил вас по-настоящему понимать партнера, близкого вам человека, обучающегося и что так продолжалось бы еще долго, не научись вы рассматривать отдельные эпизоды как части взаимосвязанной цепи, где они приобретают свой истинный смысл. Вы выглядели подобно туристу, пытающемуся сориентироваться в незнакомом городе без плана. Сначала нужно научиться ориентироваться в целом, а потом постепенно переходить к мелким деталям.

В этом смысле ориентированную на внутренние ресурсы науку о характерах можно сравнить с географической картой, с помощью которой легче определять свое положение в реальном человеческом мире.

Для нас все началось с постановки вопроса о том, нет ли какой-нибудь простой системы, с помощью которой можно было бы описать человеческую реальность. При этом нам пришла в голову мысль: эта реальность может состоять из трех различных тем или сфер жизни – межличностных отношений, познания и действия.

Обратимся опять к образу географической карты: проведенные нами различия можно сравнить не с практическими ориентирными символами, какими, к примеру, служат направление движения облаков или градусная сетка и т.п., а с изображениями рек, гор или континентов, т.е. с тем, что в действительности существует и изображено на карте. То же самое относится и к ресурсоориентированной науке о людях. Она описывает только предметы, которые каждый может наблюдать, удостовериться в них и отслеживать их дальше.

В свое время Эрик Берн сделал открытие [3], которое хотя и получило всемирное признание, но, как нам кажется, находится в тени другого его предположения, более глубокого, которое поначалу не было оценено по достоинству. Он описывает людей как соединение трех состояний «я»:

- детское состояние «я»;
- взрослое состояние «я»;
- родительское состояние «я».

Обозначения «родительское я», «взрослое я» и «детское я» более четко показывают, что три состояния «я» в большей степени имеют дело с жизненной практикой: каждое «я» соотносится с одной из трех автономных сфер жизни подобно тому, как глаз воспринимает видимое, ухо – слышимое или органы чувств – физические ощущения.

Поэтому «детскому я» он дал название *я-отношение*, «взрослому я» – *я-познание*, а «родительскому я» – *я-действие*. Это значит, что если три сферы жизни автономны, т.е. требуют собственных соответственных форм проявления – мышления, чувствования и действия, с помощью которых индивид на данном этапе решает свои задачи, то становится понятно, зачем понадобилось вводить трех «я» и какие функции выполняет каждое из них: они специализируются на определенных (или на всех) условиях этих трех сфер жизни, которые легче различать исходя из жизненной практики, нежели по уровню психического развития человека на каждом этапе. Они позволяют нам выбирать более правильную модель поведения: познавательную, если речь идет о познании, общительную, если речь идет об общении, и действенную, если речь идет о действии.

Указанные категории с определенной долей условности можно считать «психическими органами», выполняющими различные задачи с помощью своих специфических особенностей:

я-отношение со своими коммуникативными способностями, эмоциональными переживаниями и расположенностью к ближним, с верой в собственные способности любить специализируется на сфере *общения*.

я-познание со своими способностями к восприятию и узнаванию, возможностями к постижению реальности, способностями к интуитивному и осознанному мышлению, к концентрации и сосредоточению в соединении с опытом *саморазличения* и *единобытия* специализируется на *познании*.

я-действие со своей способностью к волеизъявлению и действию, разнообразными энергетическими свойствами, такими как решимость, активность и заботливость о ближних, специализируется на сфере *действия*.

И все же развитие нашей личности ни в коем случае не является сбалансированным процессом, в равной мере охватывающим все указанные сферы. Поэтому на опыте мы убеждаемся, что встречаются люди, которые в большей и лучшей степени проявляют себя:

в коммуникативном поведении;

(или) в области мысли;

(или) в действии.

Вот почему мы выделяем: ***общительный тип*** – людей, преимущественной стороной которых является общение; ***вдумчивый, деловой (познавательный) тип*** – тех, кто более приспособлен для умственной деятельности; ***деятельный тип*** – людей активных. Разумеется, без учета дальнейшего развития человека. Таким образом, типы личностей определены согласно своим наиболее характерным предрасположенностям. Доминирующие основные способности мы также называем личностными сферами трех типов характеров.

Поскольку любой человек в своей сфере чувствует себя уверенно, доверяет себе, то он охотно пользуется накопленными навыками во многих ситуациях. Этот прием оправдывает себя на каждом шагу, особенно если возникает подходящая ситуация:

общительный тип в сфере отношений может оптимально использовать свои коммуникативные таланты и проявить присущую ему чуткость и сострадательность;

вдумчивый, деловой тип в сфере познания сможет применить свои аналитические способности при решении теоретических проблем;

деятельный тип в сфере действия сможет употребить свою компетентность для решения практических задач.

Когда же люди оказываются в ситуациях, мало соответствующих их базовым способностям, то они ощущают себя менее уверенно, особенно менее развитые личностные типы (в первую очередь это стрессовые и кризисные ситуации).

Такое положение требует от общительного типа не умения вести беседу и не проявления душевной чуткости, а рассудительности, деловитости и способности соблюдать четкую дистанцию, ему приходится туго.

Если ситуация требует не размышлений, а действия, инициативы, энергичного подхода и предпринимательского азарта, то вдумчивый, деловой тип оказывается к ней совершенно не готовым.

Именно в такие моменты в человеке включаются процессы развития: если для ребенка вначале было характерно коммуникативное поведение, то о развитии его *я-познания* в дальнейшей жизни позаботится «познавательный интерес». Это путь общительного типа. А что нужно для познания? – Заинтересованное восприятие и тяга к знаниям, многообразный опыт чувственных ощущений и наслаждений, интуитивное и осознанное мышление, которое связано с концентрацией и расслаблением, с самосознанием и развитием «я».

Если у другого ребенка вначале сформировались познавательные наклонности (так у вдумчивых, деловых типов), то позже развитию его воли и активности будет способствовать «заинтересованность в успехе». Это его личный ключ к улучшению качества жизни. Ориентация на успех нацеливает человека на практические результаты, самореализацию в желании, целеполагании, принятии решений, взятии на себя ответственности и творческой работе. Необходимые для этого способности часто связаны со словом «сила», например: сила воли, сила духа, сила энергии, или с выражениями, ассоциирующимися с демонстрацией силы, например: активно взяться за дело, активно включиться во что-либо, иметь способность к осуществлению замыслов, осознавать ответственность и самозабвенно заботиться о ближних.

Если же поначалу у ребенка была отмечена склонность к действию (будущий деятельный тип), то впоследствии в нем под воздействием симпатии разовьется *я-отношение*, и он станет более коммуникабельным. Под симпатией мы понимаем чувственные импульсы, ориентированные на установление отношений, таких как любовь, дружба и товарищество, которые могут сопровождаться жизнерадостностью, смехом, юмором, шуткой.

Обобщим сказанное:

общительный тип развивается в направлении познания (соответственно приобретает черты вдумчивого, делового типа);

вдумчивый, деловой тип – в направлении действия (приобретает черты деятельного типа);

деятельный тип – в направлении чувствования (приобретает черты общительного типа).

Это значит, что сферой развития или так называемым личностным ресурсом будет:

для общительного типа – познание (т.е. сфера вдумчивого, делового типа);

для вдумчивого, делового типа – действие (сфера человека действия);

для деятельного типа – отношения (сфера общительного типа).

Когда мы наблюдаем тенденцию в сторону чувствования (как у деятельного типа), то говорим о развитии, направляемом симпатией; если наметилась тенденция в сторону мышления (как у общительного типа) – о развитии,

направляемом познанием; а если в сторону волнения (как у вдумчивого, делового типа), то о развитии личности, направляемом стремлением к успеху.

Однако каждый тип личности, начав развиваться в соответствующей ему сфере, как правило, не знает меры и предъявляет как к себе, так и к окружающим завышенные требования.

Так, общительный тип считает, что он (соответственно его партнер) должен производить впечатление высокого интеллектуала, и может случиться, что, ограничившись «чистым думанием», он не преуспеет в реальном познании. Его интуитивное познание разовьется только тогда, когда он избавится от мысли непременно казаться интеллигентным.

То же самое происходит с вдумчивым, деловым типом, когда он начинает действовать и озабочен достижением успеха. Переоценив степень усилий, необходимых для выполнения поставленных целей, он начинает опасаться неудачи и ведет себя слишком осторожно или держится слишком напряженно. Реально рассчитывать на успех он может лишь после того, как приобщит к своему делу окружающих.

И деятельному типу будет лучше, если он поймет, что любовь и симпатия не создаются искусственным путем. Ибо он нередко пытается создать себе хорошее настроение, ведя себя бесцеремонно, запросто с окружающими, как бесшабашный бонмотист (остряк – *устар., разг.*). Для него и других будет лучше, если он поймет, что настоящее счастье, симпатия и радость звучат на тихих тонах.

Несмотря на то, что каждый личностный тип имеет острое желание овладеть сферой своего развития, это путь весьма тернист, что обусловлено характерными особенностями людей. Если это было не так, то все жители нашей планеты были бы развитыми личностями.

3.2. Индивидуально-типический процесс развития партнера, принадлежащего к общительному типу

Поскольку общительный тип тонко чувствует окружающих и знает, как добиться их расположения, он у многих имеет успех. Но когда ему не до общения, или у него что-то не получается, он держится на дистанции, выглядит напряженным, нервным, и люди, пожалуй, могут предположить, что мнение о нем как о дружелюбном и веселом человеке оказалось сильно преувеличенным. Когда общительный тип пребывает в хорошем настроении, ему хочется обнять весь мир, он расточает сердечность, способен очаровать и завоевать сердце любого человека.

По причине ли чрезмерной драматизации своего положения или, наоборот, небоснованной успокоенности общительный тип часто не попадает в цель – чувств в его поведении значительно больше, чем мысли. Или, если быть точнее, он возбуждает свои чувства внутренними драматическими картинками вместо того, чтобы сосредоточиться на здесь и сейчас. Это одно сла-

бое место. А второе: он всеми силами добивается «аплодисментов» со стороны окружающих. Это происходит потому, что общительный тип с детства воспринимает мир людей чужим, недружелюбным и холодным, от которого едва ли дождешься любви и защиты. И поэтому он считает, что должен все время «выжимать» из окружающих симпатию и любовь.

Путь развития общительного типа выводит его из состояния драматического переживания своего положения в мире и через прояснение сознания ведет к активному самоопределению.

В то время как неразвитый **общительный тип 1** нетерпелив, строит из себя всезнайку, мыслит по схеме «либо – либо» и не любит менять убеждений, даже если они остались у него как первое впечатление от знакомства с предметом, продвинутый тип 1 имеет открытый ум, любопытен и проявляет интерес ко многим вещам. Он способен отойти от прежних убеждений (или по меньшей мере поставить их под сомнения) и спокойно приноравливаться к чужим людям и (жизненным) ситуациям.

Свои способности устанавливать контакты он использует уже не столь наивно и не в целях манипуляции людьми, но дозировано, с умом и чувством ответственности. Он уделяет людям больше времени, внимательнее прислушивается к их словам и не спешит с критическими или уничижительными оценками. Способность спокойно наблюдать и слушать открывает перед ним интересные перспективы и дает приятное ощущение независимости. Собственно, это не его территория, но он должен освоить ее шаг за шагом. Он обращается к таким видам спорта, которые требуют высокой концентрации сил и воли, или же находит интересное занятие для ума, предполагающее использование аналитических способностей.

Неразвитый **общительный тип 2** постоянно занят реализацией своих фантазий (связанных со сферой межличностных отношений). Ему хотелось бы стать «звездой», всем помогать и быть всеми любимым, стать предметом всеобщего восторга. Будучи целиком поглощенным этими спасительными мечтаниями, он не находит времени, чтобы оценить ситуацию со стороны и найти правильные ключи к ее решению на основе собственного жизненного опыта. Обратной стороной его мечтаний, поглощающих массу энергии, является бессмысленность, пустота, отупляющая скука и разочарование, которые он опять заполняет новыми нагромождениями фантазий.

Положительное развитие у общительного типа 2 возможно в том случае, если он последовательно проанализирует свое положение и поверит в реальность другой, настоящей жизни. Тогда он сумеет оценивать свое и чужое поведение более трезво и осознанно. Не исключено, правда, что это новое отношение к жизни будет иметь побочный эффект – некоторое неудобство, ведь он начнет задавать ближним вопросы и предъявлять требования, а кроме того, он больше не будет чувствовать себя всеобщим баловнем или ребенком, которому прощается некая *«неотмирность»*.

В процессе дальнейшего развития общительному типу окажут существенную поддержку упражнения по концентрации и медитации. При нахождении

решений ему нужно будет внимательно анализировать исключительные ситуации, которые потребовали от него применения его ключевой энергии. Ибо для него важно продумывать свою жизнь самостоятельно, не поддаваясь влиянию окружающих.

3.3. Индивидуально-типический процесс развития партнера, принадлежащего к вдумчивому, деловому типу

Путь развития вдумчивого, делового типа ведет от мышления к действию и заканчивается независимым общительным поведением; тогда к его уму и трудолюбию добавится заботливость о близких. Пройдя этот путь до конца, он не только научится добиваться в жизни успеха и заставит окружающих уважать себя, но и сам повернется лицом к людям – будет отвечать им любовью, заботой и нести ответственность за близких.

Развитый вдумчивый, деловой тип разовьет в себе в значительной степени личную инициативу и с решительностью доведет до конца начатое дело. Если это ему удастся, он ощутит удовлетворение и радость жизни оттого, что перед ним встали новые задачи (при этом он, правда, не всегда реально оценивает, во что ему обойдется успех). Неудачи в наиболее чувствительной для него сфере действия, последовавшие из-за вмешательства посторонних сил – например, по причине некомпетентных распоряжений начальника – приводят его в состояние крайней досады.

Если вдумчивый, деловой тип разовьет свои ресурсы, то станет более решительным (и вместе с тем успешнее в делах), и когда жизнь потребует от него решительных действий, он не погрязнет в размышлениях и самокопаний. Для него важно чувствовать свои подлинные потребности и желания, уметь брать на себя ответственность и последовательно достигать поставленные перед собой цели. Это дается ему не всегда легко, и он правильно поступает, если всякий раз будет четко определять свои цели.

Обратитесь к вдумчивому, деловому типу со своими заботами и проблемами – и вы не найдете более внимательного, понимающего и терпеливого слушателя, всегда готового дать вам совет. Людям, ценящим гармонию отношений и нежное обращение, не найти лучшего партнера или друга, чем он. Однако вдумчивого, делового типа нужно лелеять. Он постоянно требует знаков признания и совсем не выносит критики!

3.4. Индивидуально-типический процесс развития партнера, принадлежащего к деятельному типу

Ваш партнер лучше всего чувствует себя в деле и проявляет больше энергии, активности, сознательности и заботы о близких, чем остальные типы личности. Однако его мышление несколько сковано. Казалось бы, он должен теряться при перемене окружения и с трудом приспосабливаться к различ-

ным ситуациям. Ничуть. Более того, он совсем неплохо подлаживается под новые условия, но при этом остается верен себе и почти не меняется, как будто ставит свою печать на каждой ситуации. От природы этот тип обладает авторитетом, честно и открыто выражает свою точку зрения (в том числе нелестную для окружающих), расположен к дружбе и очень корректен. Выносливость и жизненная сила, вера в себя и свою звезду придают отдельным представителям этого типа имидж человека с непоколебимой психикой и отменным здоровьем.

При этом не каждый заметит в нем тонкую, чувственную натуру, весьма болезненно реагирующую на обиды. Каждое разочарование в людях причиняет ему боль, а поскольку он не любит выставлять свои чувства на показ, только лучшие друзья догадываются о его подлинных переживаниях. Ибо деятельный тип очень ценит добрые отношения между людьми и дружеское расположение. Собственные способности он считает естественными и потому не стоящими особого внимания.

Его развитие должно идти от действия через чувствование к познанию.

Этот путь (переход от прямолинейного действия к способности чувствовать любовь и радость от общения) заканчивается свободным гармоничным и ясным познанием. В результате он расширит свой чувственный опыт, увеличит творческие потенции, станет более спонтанным и сможет обогатить новыми ощущениями свои отношения с окружающими. Вот почему всем кажется, что продвинутый деятельный тип полон эмоций и сердечности. Достигнув развития, он уже не перешагнет через чувства другого человека, отделяясь моральными увещаниями. По мере развития он проникается человечностью и сочувствием к ближним. Если же деятельный тип не пойдет по этому пути, то в нем навсегда закрепятся свойственные ему грубость, диктаторские наклонности или любовь к упорядочиванию, он будет расточать горькие упреки в адрес окружающих и так настроит людей против себя, что никто уже не поверит в благие намерения, скрывающиеся за таким поведением.

Однако если неутомимые представители деятельного типа, эти неустанные труженики, всегда готовые прийти на помощь, разбудят чувства, то смогут позволить себе насладиться жизнью и при этом, к удивлению, обнаружить, что симпатия и любовь окружающих гораздо притягательнее, чем обязанность, мораль и послушание. Если кто-то ищет хорошего друга и товарища, прямого и надежного, который пойдет за ним в огонь и в воду, пусть остановит свой выбор на человеке деятельного типа – на него можно положиться. Но всегда следует помнить: отношения с этим типом требуют бережной поддержки.

Открытость и честность имеют для него важное значение, но еще более он ценит дружеское расположение. Однако многие чувственные проявления со стороны ближних не проникают в глубины души, поскольку носят манипулятивный характер, и не могут удовлетворить большую потребность человека деятельного типа в дружбе и любви. Дорогие для него чувства он может реализовать только в себе и в своей жизни.

4. К КАКОМУ ТИПУ ЛИЧНОСТИ ОТНОСИТЕСЬ ВЫ И ВАШ ПАРТНЕР?

4.1. Еще немного типологии

На сегодня весьма трудно сосчитать количество различных классификаций, типологий личности. Не претендуя на оригинальность и истину последней инстанции, мы хотели бы предложить еще один из вариантов классификации личности. Основания, которые мы в него закладываем, станут понятными по мере прочтения материала.

К какому типу личности следует причислить вас и вашего партнера? К любезному и общительному, вдумчивому и серьезному, деятельному? Откуда вы, каковы ваши устоявшиеся реакции, ваши устремления, что для вас и вашего партнера представляет наибольший интерес в жизни? Возможно, как человека общительного, вас привлекает все, что связано с познанием; если вы относитесь к вдумчивому и серьезному типу, то вас, вероятно, манит сила, успех и влияние; а если вы человек действия, то, может быть, вас притягивает природа, животные и люди?

Практика партнерских отношений на каждом шагу подтверждает: чем лучше вы знаете своего партнера и чем больше вы разбираетесь в его характере, тем лучше вы сможете его понять и оценить его (как-никак, единственную в своем роде) личность. Причиной взаимного отторжения двух людей в большинстве случаев является слабое понимание того, что происходит в душе другого. Вы начинаете судить о ближнем по себе, истолковываете его поступки в собственном контексте, отсюда непонимание, разочарование, обиды, озлобленность. Начав думать по-разному, вы все более отдаляетесь друг от друга.

Вскоре вы замечаете, что существуют люди, которых вы понимаете гораздо легче. К примеру, тех, кто относится к вдумчивому деловому типу: как правило, это стройные, спокойные в движениях и речи люди с серьезным выражением лица. Их манера держаться и походка расслаблены, почти небрежны. Они сдержанны в проявлении эмоций и на окружающих производят впечатление людей добродушных. Или тех, кто принадлежит к деятельному типу: мужчины этого типа выделяются яркой внешностью, их поведение отличается силой и прямолинейностью. Движения и походка акцентированы, голос и манера говорить действуют убеждающе. Или же тех, кого относят к общительному типу: женщины этого типа стройны и привлекательны, невозмутимая улыбка у них на устах располагает к себе. Это тип живого человека, который тем не менее контролирует свое поведение, походку и движения. Они любезны, и это не может не нравиться окружающим.

При этом вы также обнаруживаете, что далеко не все люди поддаются приведенной идентификации. Например, нелегко сразу распознать в мужчине

общительный тип, в женщине деловой или деятельный тип, трудно также определить тип людей, активно скрывающих свои качества за внешней профессиональной образованностью, представителей других поколений или же тех, кто вырос в чужой для нас культурной среде. Проникновению в личностные структуры препятствуют многие факторы. Поэтому при установлении типа личности следует предельно внимательно присматриваться и прислушиваться к изучаемому человеку, так как наиболее выразительными и надежными признаками в данном случае будут его система ценностей и даже специфическая манера говорить. Далее следует иметь в виду, что мы поведем речь о преобладающем, доминирующем типе, так как в любом человеке могут присутствовать признаки более чем одного типа.

Заметим еще одно обстоятельство: даже говоря о каком-то одном из характеризующих типов, следует иметь в виду два его варианта.

4.2. Признаки человека общительного

Эгоцентрический и слегка надменный **тип 1** – это в большинстве случаев динамичный человек, проявляющий сдержанность в мимике и движениях. Его улыбка скромна и приятна. Походка столь элегантна и рассчитана на эффект, что создается впечатление, будто он движется по подиуму или воображает себя перед невидимым зеркалом.

Хорошо сложенный **тип 2** более воздействует на окружающих своим темпераментом, шармом, сердечностью, душевной теплотой и расположением. Его в двойном смысле можно назвать откровенной личностью. Это связано с тем, что типу 2 – в отличие от типа 1, который редко сразу говорит да и обычно колеблется, перед тем как пуститься в какое-либо предприятие, – неловко отвечать отказом. Это проявляется даже во время еды и питья. Женщины, относящиеся к типу 2, как правило, любезны и обольстительны, мужчины обаятельны.

Поскольку тип 1 не только принципиально не отличается от типа 2 (общее свойство всех личностных типов), но и весьма близок ему, то каждому из них знакомы существенные черты родственного им личностного типа, и их представители могут обладать признаками обоих названных типов. Когда общительному типу плохо, то принадлежащие к типу 1 не станут скрывать раздражения, поведут себя напряженно.

Тип 2 в подобной ситуации постарается казаться любезным и обаятельным, но в его улыбке вы все равно почувствуете напряженность. Когда общительный тип чувствует себя хорошо, то он расточает вокруг комплименты, хочет быть обаятельным, думает четко и реалистично, излучает воодушевление и заражает окружающих своей энергией.

По темпераменту женщины, принадлежащие к типу 1 общительного человека, подобны мужчинам, принадлежащим к типу 2: только женщины типа 1 в общении с окружающими менее эмоциональны, а мужчины типа 2 склон-

ны делать упор на рассудок. Однако в поведении мужчин типа 1 и женщин типа 2 можно наблюдать особенности, нарочито подчеркивающие половое различие, например, активно привлекающая, с их точки зрения, броская красота.

Слабой стороной человека общительного, независимо от типа, является сильная подчиненность чувствам (симпатии и антипатии). То, что они ощущают и демонстрируют, чаще всего оказывается правдой, по крайней мере в то самое мгновенье. С одной стороны, им не хватает эмоционального постоянства, а с другой – они умело манипулируют своими чувствами. Тип 1 может (по желанию, или когда того требуют обстоятельства), не проявлять никаких эмоций или вести себя подчеркнуто по-деловому. Тип 2, напротив, склонен драматизировать свои переживания и выставлять чувства напоказ. Его эмоции завышены по меньшей мере вдвое.

Вежливый тип 2 из чрезмерного сострадания скорее окажет помощь ближнему. По крайней мере он не откажется ответить отказом из опасения нанести ближнему обиду или стать причиной недовольства. Иногда это свойство перерастает у него в устойчивое, но малообоснованное представление о собственной незаменимости, в желание выступать в роли спасителя. Радея таким образом о ближнем, он вполне может эмоционально состереть. Стремление быть полезным для окружающих не знает у общительного типа границ: он все время отдает, но ничего не получает обратно. У некоторых это может вызвать эмоциональный срыв.

Два типа человека общительного бессознательно выбирают различную тактику общения с окружающим миром. Тип 1 поначалу сохраняет дистанцию и переходит к более тесным отношениям лишь после того, как убедится, что его приняли благосклонно. Тип 2 сразу показывает партнеру по общению свое близкое расположение, однако затем устанавливает ощутимую дистанцию. В щекотливых ситуациях два типа поведут себя по-разному: тип 1 возьмет себя в руки и станет еще хладнокровнее, тип 2 попытается повлиять на ситуацию в свою пользу, став еще более любезным, чем обычно.

Люди подобной психической организации подвержены сильному влиянию моды. Тип 1 стремится к оригинальности, ему хочется выделяться на фоне массы, поэтому он одевается экстравагантно. У типа 2 желание выставляться выражено не так отчетливо. Ему гораздо дороже знаки симпатии. Поэтому свою экипировку он подбирает в таком стиле, который приемлем для многих. То же самое можно сказать и об оформлении жилища. Ищущий оригинальности тип 1 обставляет свою квартиру мебелью, по стилю интеллигентной и холодной, в которой эстетика сочетается с функциональностью. Тип 2, напротив, старается внести в интерьер своего жилища элемент игры. Склонный к романтической атмосфере, он украшает квартиру множеством небольших милых предметов, как то: свечами, куклами, цветами, картинами, высушенными букетиками, вазами.

Для сравнения: вдумчивый, деловой тип предпочитает удобно обставленные и функционально продуманные жилища. Выбирая обстановку, он менее

всего думает о том, как она понравится другим. Посетителям, чтобы сесть, прежде приходится разгребать завалы из книг, бумаг и профессиональных журналов. Но если они сумеют не обращать внимания на этот беспорядок, то уже вскоре будут чувствовать себя как дома. Деятельный тип любит консервативную, солидную мебель и устраивает жилище таким образом, чтобы гостю было хорошо. Тем не менее посетитель в такой солидной обстановке все равно будет чувствовать себя в гостях. Человек деятельного типа склонен покупать престижные дорогие автомобили, отличающиеся к тому же высоким качеством. А вдумчивый, деловой тип ездит на практичной и вместительной машине, которую он почти никогда не моет.

Общительный тип принимает комплименты и знаки признания своеобразно. От человека, с которым его связывают доверительные отношения, он никогда не воспримет похвалу в свой адрес как заслуженную. Но когда кто-то удивляется его любезности или отмечает его внешний вид, общительный тип скорее всегоотреагирует с подозрением и будет думать, что его, по видимому, держат за дурака. Он инстинктивно чувствует, что тот, кто хвалит, пытается установить над ним контроль, а он этого не любит, ибо хочет сам держать все нити в руке. Поэтому он начинает интенсивно расточать взаимные похвалы.

У общительного типа имеются внутренние «погонялки» (у типа 1: «Будь сильным!», у типа 2: «Угождай ближнему!»). Необходимость в них он воспринимает как стеснение и считает это своим слабым местом, ибо не может допустить, чтобы по поведению окружающие догадались о его внутреннем состоянии. Эти «погонялки» прививаются родителями с детства и, будучи факторами постоянного стресса, служат напутственными родительскими посланиями на всю жизнь. Если, к примеру, общительный тип считает, что он должен быть вежливым и обходительным с окружающими, всегда стараться угодить ближнему, то это можно объяснить внутренним ожиданием катастрофы: «Иначе все от меня отвернется!».

Общительный тип правильно отнесется к вашим комплиментам при условии, что вам удастся тактично подчеркнуть его ключевые потенции – рассудок и интуицию, например, если вы отметите его понимание взаимосвязей в сложных процессах, его глубокое видение мира (если таковое имеется), обратите внимание на его чуткость, такт и т.д. Комплимент в такой форме не вызовет у него подозрений.

Типы общительного человека 1 и 2 от природы награждены артистическими талантами и охотно ими пользуются, желая эффективнее подать себя. Если при этом они порой выступают эгоистами, преувеличивают свои достоинства или ведут себя демонстративно, то все равно не теряют привлекательности благодаря своей живости. Тип 2 увереннее чувствует себя в роли оратора. Для типа 1 характернее использование языка тела в качестве вспомогательного средства. Оттого тип 1 чаще выбирает такие виды деятельности, где его физические достоинства могут сыграть решающую роль, например: фо-

томодель, актер, танцор и т.д. Людей общительного типа мы чаще всего встречаем в тех сферах труда, где человеческие контакты выходят на передний план. Они охотно идут в медицину, торговлю, сервис. Когда общительный тип влюбляется, то свое прежнее увлечение он вспоминает как нечто, уже отошедшее в прошлое. Темпераментный, легко и сильно увлекающийся общительный тип всерьез верит, что еще никогда в жизни не любил так страстно, как на этот раз. Он стремится поддерживать состояние влюбленности, свою страсть (пусть это только иллюзия, порожденная распаленной фантазией) на высоком уровне, несмотря на то, что реальные качества партнера оказываются сильно приукрашенными. Когда же его интерес к партнеру пройдет, он с не меньшей страстностью примется его нещадно критиковать.

Флирт для общительного типа одновременно является и эликсиром жизни, и искусством, которым он владеет мастерски. Многие из тех, кого мы относим к общительному типу, не оставляют никаких шансов персонам противоположного пола. Правда, в большинстве случаев им даже не приходится использовать всю силу своего искусства, потому что сердца тех, на кого они обратили свое внимание, покоряются без всякого сопротивления. Даже человек с твердым характером не может устоять перед обаянием общительного типа. Однако его сердце не долго бьется с лихорадочным пульсом, он ищет новых острых ощущений, ему кружат голову новые мечты. Он мечтает встретить такого человека, который, наконец, смог бы удовлетворить все его чаяния и с которым он чувствовал бы себя спокойно.

Общительный тип изначально считает мир холодным и малопривлекательным, где трудно чувствовать себя в безопасности. Поэтому он грезит о прекрасных мирах и принцах (принцессах). Для того, чтобы преодолеть отвлечение к жизни, привести в равновесие свои эмоции, ему требуется много сил. Правда, человек общительного типа ничем не покажет, что переживает кризис души. Он все время старается привлечь к себе внимание подчеркнуто утихим поведением и привлекательной внешностью, интересным разговором и выдающимися достижениями.

В этом смысле его положение трагично по двум причинам. Во-первых, потому что он никогда не уверен, является ли ответное расположение к нему настоящим, вызванным внутренними причинами и любовью, или же это простой рефлекс на его обходительное поведение. Во-вторых, потому что он с трудом принимает симпатии, которые ему дарят окружающие. Он не готов поверить, что кому-то может быть действительно симпатичным, что его кто-то может полюбить, и когда он сталкивается с подобным отношением к себе — чего он так усиленно добивался — то настаживает, а нередко и впадает в панику. Общительный тип весьма мастерски скрывает свои недостатки, и для посторонних его внутренняя жизнь всегда остается загадкой.

Чем более он бывает уязвлен, тем сильнее сказывается потребность уйти в мир грез. Несовершенство существования в реальном мире он возмещает субъективными впечатлениями, которые в любом случае далеко отстоят от

действительности. Однако, пренебрегая реальностью, такой человек теряет связь с собственным «я». В этом случае человек общительного типа становится чужим самому себе и лишается ощущения внутреннего лада. У него рождается беспокойство, повышается нервозность, он все время боится потерять над собой контроль. Зато он наделен особенным даром находить эффективные пути выхода из подобных ситуаций. Чаще всего его выручают интуиция и вдохновение.

Человек общительного типа в работе динамичен, расторопен и подвижен. Отдельные представители типа 2 могут проявлять определенную медлительность в принятии решений. Оба типа на работе должны избегать самих мыслей о том, чтобы предпринять по отношению к кому-то недружелюбные действия, и поменьше нервничать, преодолевая в себе любое внутреннее беспокойство. Интеллектуально развитый человек, принадлежащий к общительному типу, справившийся с собственным я и в результате ставший более уверенным и невозмутимым, в нужный момент сможет пресечь всякие мысли, мешающие его работе.

Тип 1 может быть встречен коллегами по работе враждебно в том случае, если поведет себя по отношению к ним высокомерно, попытается доминировать над коллективом или критиковать сослуживцев; тип 2, находясь в коллективе, склонен чересчур драматизировать бытовые ситуации. Он может пострадать также в том случае, если попытается манипулировать коллегами с помощью эмоций или бесцеремонно с кем-то соперничать. В отличие от него, развитому типу 1 не приходится вечно что-то доказывать себе. Он легко вливается в коллектив и всегда заодно с друзьями по работе. Мыслит свободно, вдохновенно и при этом не теряет чувства реальности. У развитого типа 2 следует отметить чувство локтя, он умен, умеет концентрироваться, обладает веселым нравом.

Контактируя с людьми общительного типа, следует избегать двух моментов: во-первых, не думать наперед, ибо он может вообразить, что вы считаете его глупым; во-вторых, никогда, особенно в споре, не прерывать с ним нить отношений. Ему необходимо быть с вами на ты, в противном случае в нем немедленно восстают экзистенциальные сомнения в себе и страх перед небытием.

Интеллектуально неразвитый общительный тип способен провоцировать определенных людей из своего окружения на резкую ответную реакцию. Его развязная манера держаться и постоянные опасения быть принятым за глупца приводят к тому, что он отпускает опрометчивые и необдуманые замечания. Перед ним часто встает дилемма: «Конечно, начав говорить, я могу ошибиться, но если я ничего не скажу, то окружающие подумают, что я в этом вопросе профан!». Недостаточную уверенность в своих интеллектуальных способностях этот тип восполняет сердечностью и подкупающим обращением с окружающими. Следовательно, если вы хотите избежать в общении с ним разногласий или конфликтов, то дайте ему понять, что цените его интеллект или

компетентность в данном вопросе. А если вы печетесь о его расположении к вам, то сразу же погрузите его в атмосферу любви и доверия.

Повторная обида, нанесенная человеку общительного типа, повлечет за собой худшие последствия, потому что немедленно напомнит ему о старой душевной травме. Никогда не доводите с ним дело до полного разрыва отношений (даже в тех случаях, когда, казалось бы, налицо полный крах).

Даже находясь в тесных отношениях с кем-либо, мужчина типа 1 должен чувствовать свободу и независимость. Поэтому держите его на длинном поводке и не пытайтесь оказывать давление. Не рассчитывайте сразу на установление близких доверительных отношений. Поначалу между вами будет сохраняться определенная дистанция, на преодоление которой ему понадобится время. Зато потом он развернется к вам всей душой. Общительному человеку типа 2, по натуре преданному и испытывающему потребность в любви, трудно рвать отношения с близкими людьми. Как правило, в детстве они получают негативный опыт общения с противоположным полом и невысоко оценивают его представителей (представительниц). По этой причине он считает главной дружбу с людьми своего пола.

По мере созревания личности тип 1 думает все более реалистично. Приобретение новых знаний превращается для него в волнующее приключение. В отличие от него, у интеллектуально развитого типа 2 устанавливается широкий взгляд на вещи, помогающий расширению его кругозора, делающий его спокойным и невозмутимым, что положительно сказывается в жизни вообще. Тем не менее оба типа не теряют чутья. Свой дар, полезный для установления контактов и поддержания хороших отношений, они сохраняют на всю жизнь. В любой ситуации они предпочитают ориентироваться на чувства, однако со временем их ясный ум все больше влияет на выбор поведения, принося в их поступки больше прагматизма и самостоятельности.

4.3. Характерные черты вдумчивого, делового типа

Мыслями вдумчивый деловой тип в первую очередь дома. К сожалению, об этой особенности делового типа мало кто догадывается, поэтому к ним очень редко заходят гости, хотя их никак не назовешь занудами. Об этом типе лучше всего сказать: «в тихом омуте черти водятся».

Это творческий человек, и в высшей степени интересно наблюдать за тем, как он преодолевает условности и общепринятые нормы, чтобы создать нечто новое. Он постоянно ищет, что бы улучшить. Все время пытается разъяснить себе взаимосвязи вещей, склонен к теоретизированию, разрабатывает абстрактные модели или проводит исследования. Бывает, что, пока он планирует, другие успевают осуществить его намерение.

Вдумчивый, деловой тип не столь изворотлив в области взаимоотношений, как общительный тип, и не так искусен в действии, как деятельный тип. Из-за повышенной умственной производительности он лишен чувства сму-

шения, и порой попадает в трагикомические ситуации, например, когда продолжает «рационализировать» даже тогда, когда это и не требуется, потому что не может прекратить поток мыслей.

Особенно падок этот кинестетический тип человека именно до телесных контактов и прикосновений.

Когда тип 1 пребывает в хорошем настроении, он производит впечатление веселого и слегка лукавого человека, а иногда может быть бойким на язык, остроумным. Однако он всегда остается ярко выраженным прагматиком, наделенным особым даром вынуждать других людей работать на себя. Главное, что его никто ничем не обременяет. Вдумчивый, деловой тип 2 с виду незаметен, кажется отстраненным, занятым своими мыслями. Его карикатурный образ – рассеянный профессор. Он мягче, спокойнее, благоразумнее, чем тип 1, и склонен к черному юмору. Мужья (и жены), похожие на тень, чаще всего являются представителями вдумчивого, делового типа 2. Они наделены сверхосторожностью, испытывают потребность в гармонии, уступчивы и по этой причине кажутся слегка скучными и как бы лишенными очертаний.

Обе категории вдумчивого, делового типа обладают высокой чувствительностью: важничающий, более компактный тип 1 в тех случаях, когда ему кажется, что на него нападают, первым начнет с шумом защищаться, тогда как добродушный тип 2 умолкнет, желая тем самым вернуть отношения в состояние гармонии. Следовательно, если тип 1 прибегает к превентивной защите сразу, то тип 2 переходит к ней тогда, когда этого никто уже не ожидает. Он проглотит один словесный выпад или колкость, проглотит другой, но потом, воспользовавшись ничтожным на вид поводом, он в бешенстве, забыв об осторожности, набросится на оппонента и уничтожит его своей агрессией. Оба типа уже через несколько минут могут пожалеть о том, что дали волю чувствам, но при следующем аналогичном случае эта картина повторится. Совет: не обманывайтесь насчет безобидного и добродушного с виду вдумчивого, делового типа! Внимательно следите за полутонами, которые выдают скрывающуюся агрессию. Почувствовав это, немедленно попытайтесь выяснить причину его недовольства.

Еще менее развитый вдумчивый, деловой тип 1 для того, чтобы выкрутиться из проблемной ситуации и не взять на себя при этом никаких обязательств, прибегает к нарочито разумным доводам и сдержанному поведению – и так почти на протяжении всей жизни. Ему не нужно ни связывать себя какими-то обещаниями, ни принимать серьезные решения, ни вдаваться в дела, ни совершать решительные поступки. Он может со знанием дела взвесить все за и против, продемонстрировать свои познания, аргументируя доводы в пользу противоположных решений, может, наоборот, смягчить противоречия взглядов, но при этом будет держаться сторонней позиции – ответственность ему не нужна. Некоторые люди, относящиеся к вдумчивому, деловому типу, имеют привычку много обещать, но ничего не выполнять. Они – болтуны, но интеллектуальное превосходство делает их чрезвычайно убедительными.

Внутренние «погонялки» этого типа личности – «Совершай усилия над собой!» и «Будь осторожен!» – особенно отражаются на его заботе о собственном теле и на мышлении, но снижают внимательность и развивают склонность к самокопанию, замыкая его познание на личностном горизонте. Прежде чем приступить к делу, если это вообще произойдет, вдумчивый, деловой тип будет долго раздумывать, ломать голову над возможными последствиями, скоро почувствует, что не сможет справиться, и может совершенно dokonать себя. Его «погонялки» мешают ему почувствовать, чего же он хочет на самом деле. Он не может поэтому упорно трудиться ради того, чтобы получить желаемое.

Черты лица вдумчивого, делового типа мягкие, взгляд серьезный, созерцательный или задумчивый. В его улыбке присутствует лукавство, добродушие, а иногда застенчивость. Смеется он нечасто, но громко, теряя контроль. Однако чаще всего он пребывает в мире своих мыслей, и в эти периоды кажется холодным и отрешенным, ведет себя так, словно текущий разговор или изложенные проблемы его не интересуют. Создается впечатление, будто он находится за стеклянной витриной, но это видение обманчиво: в нем все вибрирует в такт внешним явлениям, все его задевает, и слова окружающих он принимает близко к сердцу.

Он спонтанно реагирует на всякую понравившуюся ему вещь или на мысль, внезапно пришедшую в голову. Недолго думая, он выпалит что-нибудь эдакое, пошутит или каким-либо другим способом продемонстрирует свои актерские способности. У женщин этого типа это получается бодро и естественно, у мужчин иногда выходит потрясающе смешно. В этот момент в его глазах вспыхивает свет, обычно слегка бледное лицо покрывается краской, морщины, если они есть, внезапно распрямляются, и все его существо наполняется игристой энергией. К сожалению, эти моменты длятся недолго. Уже через пару минут на его лице вновь появляется спокойное, серьезное и слегка меланхолическое выражение.

Однако своей ментальной спонтанностью он может возбуждать нешуточное раздражение окружающих, особенно если забывает о необходимости соблюдать дистанцию, не проявляет достаточной тонкости или дипломатической мудрости в отношениях с ближними. Такое случается в те моменты, когда он чувствует себя не очень хорошо или мысленно уносится в другое место и на какое-то время теряет контакт со своим партнером. Окажись на месте этого партнера представитель общительного типа, то он подумал бы, что его ни во что не ставят.

Достойно сожаления, что именно деловой, вдумчивый тип, более всего зависящий от качества отношений с окружающими, способен порой стереть в порошок своего оппонента, вести себя как слон в посудной лавке, надоедать ближним, задевать их своим равнодушием, резко отворачиваться от них в самые неподходящие минуты. Тем самым он не дает окружающим увидеть его подлинные душевные качества, а именно естественность и умственную гибкость.

Если общительный тип мыслит образами, деятельный тип размышляет наедине с самим собой, то у делового, вдумчивого типа мышление напрямую связано с физическими ощущениями. И поэтому его реакции более замедленны, и во всем его существе чувствуется что-то земное. В отличие от представителей других типов, его речь спокойнее, рассудительнее, слова обычно глубоко проникают в сознание слушающего, он чаще вздыхает или стонет. Если сравнивать голоса разных типов личностей с музыкальными инструментами, то голос общительного типа слегка напоминает скрипку, деятельного типа – трубу, а голос делового, вдумчивого типа похож на саксофон.

В физическом отношении ему не хватает легкости и динамизма. По осанке и походке его не спутать ни с одним другим типом: у общительного типа походка летящая и грациозная, у деятельного типа – сильная и прямая. Деловой, вдумчивый тип при ходьбе шаркает туфлями или шлепает, раскачивается в разные стороны или важно шествует, загребая руками. Точнее будет сказать, что он движется так, как будто только что открыл для себя вертикальный способ ходьбы и теперь испытывает его на практике.

Вдумчивый, деловой тип ждет от жизни и от близких поблажек. У мужчин типа 2 это качество может принимать крайние черты. Такой себялюбивый баловень-мужчина все работы по дому, саду и приему гостей (с гостями он будет важничать и хвалиться) взвалит на жену, а сам палец о палец не ударит. Характерная черта вдумчивого, делового типа – манера внимательно наблюдать за всем, что происходит вокруг, и критически отмечать, что кого волнует, но при этом ко всем относиться снисходительно.

Это свойство наблюдается не у каждого представителя вдумчивого, делового типа. Поскольку личностное развитие этого типа происходит в сторону действия, он в большинстве случаев с годами становится все более ангажированным и активным, готовым нести ответственность и взять на себя заботу о ближнем. В отличие от него, общительный тип имеет врожденное превосходство в сфере межличностных отношений, а деятельный тип – в практических делах, и то, что двум другим типам дается так легко, он этого достигает в течение всей жизни. Но если он принимает этот вызов и готов терпеливо преследовать поставленную цель, то когда-нибудь может превзойти обоих: общительного типа в притягательности, а деятельного типа в решительности.

Вдумчивый, деловой тип часто любит долго поспать, и ему, подобно общительному типу 2, по утрам требуется некоторое время «разбега», чтобы прийти в нормальное рабочее состояние. Одевается он не так, как все: покупает удобные, спортивные вещи, реже обращая внимание на их соответствие моде, часто приобретает одежду на толкучках. Он предпочитает натуральные материалы, питается в меру, выбирая здоровые диеты. Если вдумчивый, деловой тип все же надевает дорогую и элегантную одежду, в его образе всегда можно заметить какой-то непорядок. Это может быть плохо начищенная либо грязная обувь, спортивные ботинки вместо положенных туфель, слишком пестрая рубашка или носки, не подходящие по цвету к костюму.

Женщины, относящиеся к вдумчивому, деловому типу, редко соответствуют картинно-лубочному эталону красоты, отвечающему вкусу среднестатистического мужчины, а по причине внутренней сосредоточенности порой излучают безразличие к окружающим. Тем не менее они привлекательны, так как от природы награждены изяществом и грацией, а голова занята скорее более важными вещами, нежели всякой модной мишурой. Одеты они как правило не так, как того требуют обстоятельства: либо чересчур элегантно, либо – что случается гораздо чаще – чересчур непринужденно. Главное требование к одежде – удобство. В этом, в частности, отражается типичное для данного типа неприятие всякого внешнего давления и физического дискомфорта. Женщина вдумчивого, делового типа не выносит одежду, которая жмет, давит или ограничивает движения. Она красится (если вообще это делает) весьма сдержанно. В обхождении она более настоящая, чем некоторые представительницы общительного типа 2, непринужденнее, чем тип 1, и не такая прямолинейная, как женщины, относящиеся к деятельному типу. В отличие от последних, она скорее свежа и легкомысленна.

В отношениях с людьми вдумчивый, деловой тип очень противоречив: с одной стороны, он без колебаний может отодвинуть любого в сторону, что, конечно же, причиняет людям боль. Так как в детском возрасте ему не позволяли быть самим собой, не давали провести ясную и четкую границу между собой и другими, чтобы ощутить себя автономной личностью, то во взаимоотношениях с окружающими он снова склоняется к этой модели поведения, а она неизбежно приводит к конфликтам. Он спешит отдать свое сердце тому, кто его не достоин, или упорно не хочет верить в то, что его любовь не находит ответа, и оттого страдает. Возможно, что за несчастливым выбором скрывается неосознанное желание не связывать себя прочными узами.

В то время как общительный тип наслаждается сердечными контактами, которые он устанавливает легко и во множестве, а деятельному типу удастся во влюбленном состоянии сохранить голову и не потерять ориентации, то для вдумчивого, делового типа любовь нередко приносит мучительные переживания и является объяснением его предрасположенности к меланхолии. Уже одно только признание в любви превращается для него в большую проблему. Когда настает момент, чтобы открыть свои чувства, он в большинстве случаев не издаст ни звука. Обо всех прочих предметах он рассуждает с очаровательной легкостью, но когда речь заходит о нем самом, то его охватывает смятение: интравертивный тип 2 впадает в молчание и замешательство, а тип 1 перестает разбираться в собственных чувствах.

Вдумчивому, деловому типу (в отличие от общительного типа) мало помогает, если с ним обсуждают его проблемы. Эффект от этих бесед такой, что он осознает их еще яснее. Оттого его молчаливость и дистанцированность можно рассматривать также как здоровый защитный механизм. Непременно учитывайте это обстоятельство. Когда вдумчивый, деловой тип снимает защиту и раскрывает перед вами свои сложности, ему становится порой

еще хуже, чем было, потому что говорить о проблемах для него – это все равно, что их реально переживать.

Несмотря на то, что вдумчивый, деловой тип вызывает сострадание – всего лишь легкая простуда заставляет его погружаться в мрачные рассуждения о своей скорой кончине – вы никогда не ошибетесь относительно подлинной цены его мучениям. Если вы все-таки решите его утешить, делайте это, пожалуйста, с юмором, ибо можно почти наверняка предвидеть, что ваше участие только усугубит его несчастье. Вместо того, чтобы его утешать, лучше подстегните его, например, скажите: «Я тебя знаю, ты справишься!», иначе он еще глубже погрузится в свою горе.

И наоборот: не ожидайте от вдумчивого, делового типа утешений, так как ваши проблемы ставят его в беспомощное положение, и он просто не знает, как нужно реагировать. А если он все же попытается произнести нечто в утешение, в его словах наверняка будет звучать легкий намек на несчастье. Но как бы ни звучали его слова, в них все равно прячется доброе намерение.

В принципе вдумчивый, деловой тип в высшей степени достоин любви, это открытый и безупречный человек, верный и внимательный друг, готовый вести с вами долгие и серьезные беседы, внимательно выслушивая ваш рассказ о нелегких заботах. Помните: делая ему комплимент, старайтесь, чтобы он касался личностной сферы. Следовательно, вы можете похвалить его способность все схватывать на лету, его эстетическое чутье, неподкупность, гибкость мышления, умение пошутить, его юмор.

О способностях, относящихся к сфере действия, упоминайте, пожалуйста, с осторожностью, так как он может чувствовать себя здесь не очень уверенно. Сюда следует отнести: активность, энергичность, способность проводить в жизнь задуманное, пронизательность и т.д. Может быть, его лицо не скажет вам ничего, и он будет по-деловому продолжать с вами говорить так, как будто ничего не случилось, но будьте уверены: он не пропускает ни одного комплимента в свой адрес! В том, что касается чувств и эмоций, он – человек, творящий одно и то же в хорошем и плохом смысле.

Вдумчивый, деловой тип наделен тонким чутьем на несправедливость и знает, когда его хотят обидеть. К критике он относится весьма щепетильно – даже если она оправдана – и надолго запоминает людям нанесенное ему оскорбление. Его гордость также легко уязвить. Признать ошибку для него, особенно если он относится к типу 1, – значит подвергнуться унижению, и даже простое извинение дается ему невероятно тяжело. Если вы хотите исправить партнера, принадлежащего к вдумчивому, деловому типу, то делайте это исключительно методом осторожных предложений по улучшению взаимопонимания, не скупитесь на похвалу, но только не критикуйте!

Вдумчивый, деловой тип любит свободу, предпочитает работать самостоятельно и отвечать только за свой труд, ориентирован на результат и, порой путем немалых усилий, добивается успеха. Развитие личности этого типа не останавливается. Он может часами и даже сутками сидеть в одиночестве в

своей комнате – слушать музыку, что-то изучать, читать и при этом совершенно забывать о существовании остального мира. Партнерам, друзьям время от времени приходится возвращать его в реальную жизнь.

Люди вдумчивого, делового типа нередко выглядят как бы с замедленным развитием. Но если они научаются использовать свои личностные ресурсы, то развиваются до глубокой старости и достигают впечатляющих качественных результатов. Среди любителей мастерить, инженеров, изобретателей, писателей, деятелей кино, редакторов, врачей, ученых и т.д. много представителей вдумчивого, делового типа. По части интеллектуальной производительности, живости ума, терпения и продуктивности их трудно превзойти. Тем более трудно, если они чувствуют свое призвание, что бывает с ними довольно часто. Они уже с детства догадываются, что призваны к великим деяниям. Это ощущение действует в человеке незаметно, но в этом-то как раз его сила. Оно заставляет вдумчивого, делового типа форсировать свое развитие.

Вдумчивому, деловому типу не идет на пользу, когда его отодвигают на второстепенные роли, хотя сам он не прочь отодвинуть кого-либо из близких. В этом его недостаток: он не может в полной мере добиться признания, защититься, отстоять свои потребности, познания и поступки, ему трудно бывает устоять перед человеком с диктаторскими наклонностями, отвергнуть неприемлемые притязания или отразить критику. Когда же его терпение иссякает и он переходит к сопротивлению, то реагирует неадекватно и с таким отчаянием, что бывает несправедлив к окружающим.

Вдумчивый, деловой тип любит красоту, юмор. Его тянет к искусству вообще, он с удовольствием слушает классическую музыку или джаз и отдает предпочтение классической литературе. Он живет, работает, отдыхает, собирает коллекции и пр. у себя на дому, что для близкого человека, любящего порядок, представляется сущим безобразием. Если рядом нет никого, кто бы производил регулярные уборки, то его жилище приобретает своеобразный вид. Нельзя сказать, что ему нравится страшный беспорядок, но у него всегда находится дело поважнее, чем уборка, – хотя бы послеобеденный сон. Так крайность он превращает в добродетель, а беспорядок в его жилище ему ничуть не мешает, напротив, он им вдохновляется.

Вдумчивый, деловой тип не выдерживает продолжительных нагрузок на голову. В состоянии перенапряжения он повторяется в речи, затрудняется говорить по существу, выражается неточно или произносит длинные монологи на одном дыхании, становится слишком щедрым или небрежным, многое перестает замечать и забывает о нужных вещах. Скоро начинает думать, что взвалил на себя чрезмерные обязательства. По этой причине он предпочитает концентрироваться на каком-нибудь одном деле. Но в то же время ему нравится, когда обстановка напоминает пчелиный улей, – разнообразие чувственных раздражителей стимулирует его творческую потенцию.

Если деятельный тип лучше чувствует себя, когда загружен работой и когда к нему предъявляются различные требования, то на вдумчивого, делового

типа те же самые обстоятельства оказывают обратное действие: он страдает от чрезмерной загруженности и становится раздражительным. Для сравнения: общительный тип наперед готов активно участвовать во всяком деле. Несмотря на то, что ему порой с большим трудом удастся овладеть собой, он, если взялся, не отступит, дабы другие не подумали, что его интеллект не выдержал нагрузки.

В стрессовых ситуациях, например, находясь под авторитарным давлением или контролем сверху, в поведении вдумчивого, делового типа учащаются типичные сбои. Поскольку к расстроенному восприятию, мышлению и воле добавляется еще один ослабляющий фактор – неясная потребность быть важным и привлекать всеобщее внимание. Внутри него нарастает взрывоопасный антагонизм: внешне он старается держаться спокойно, тогда как на душе у него тревожно, на людях он невозмутим, а внутренне ощущает себя задетым, внешне готов к компромиссам, а внутри все восстает против. Какое-то время он надеется самостоятельно преодолеть этот раскол, просто игнорируя его. Но сосуд терпения в какой-то момент переполняется, и вдумчивый, деловой тип либо неожиданно и громко взрывается (что характерно для типа 1), либо его охватывают пораженческое настроение, и он впадает в уныние (тип 2).

Встречаются также представители вдумчивого, делового типа со смешанными качествами: активного и вечно важничающего представителя этого типа легко спутать с деятельным типом. Но его все же отличают большая подвижность ума и нестандартное поведение. Конечно, встречаются представители вдумчивого, делового типа с консервативными наклонностями, которые одеваются аккуратно и сдержанно, уважают традиции, старину и чувствуют себя в такой обстановке вполне уютно. Но у большинства из них эти пристрастия не переходят в стиль жизни. Они как бы создают для себя островки доброго старого мира. У человека деятельного типа все по-другому. Он, наоборот, спешит вырваться из этого мира, высвободиться из-под гнета условий и ограничений.

Веселый и бойкий вдумчивый, деловой тип нередко имеет много общих черт с общительным типом 2, правда, они не умеют следить за собой так, как это делает общительный тип. Женщина, принадлежащая к вдумчивому, деловому типу, намного меньше следит за своим внешним обликом, обращает мало внимания на то, какое впечатление она производит на окружающих, не стремится «иметь фигуру», и у нее небрежная походка.

Обычный представитель общительного типа как бы постоянно носит с собой невидимое зеркало, на котором он проверяет эффект своего появления в обществе. В отличие от него, вдумчивый, деловой тип кажется скорее погруженным в мысли и самосозерцание, нежели занятым соображениями о том, какое впечатление он производит на окружающих, – хотя последнее для него также не безразлично.

Холерический вдумчивый деловой тип 1 сперва попытается проглотить момент разочарования и соорудить хорошую мину при плохой игре. Но когда

его терпение лопается, он начинает неистово разить налево и направо. Мятежный тип 1 возлагает на окружающих ответственность за то, что остался в убытке, как будто они обманули его ожидания относительно славы, успеха и радостей жизни. Он охотно вступает в споры и использует их для того, чтобы выпустить пар. Ему хочется не столько докопаться до истины, сколько поучаствовать в словесной перепалке, и он при любой возможности провоцирует подобные стычки, первым нападая на партнера. Он переносит словесные стычки наилучшим образом, потому что внутренне пребывает в реальной плоскости и не позволяет захлестнуть себя эмоциям, хотя в какие-то моменты может возбуждаться.

Склонный к депрессиям вдумчивый, деловой тип (чаще всего это касается типа 2) направляет агрессию против самого себя и обесценивает жизнь, как та лиса, которая не может дотянуться до высоко растущей виноградной грозди. Мир в их глазах настолько малопривлекателен и угрюм, что их настроение можно квалифицировать как классическую депрессию со всеми присущими ей симптомами. Длинная цепь непрерывно повторяющихся обид, которые он с виду преодолевает, но так и не может до конца проанализировать, продолжают свою разрушительную работу изнутри и в отдельных случаях приводят к (затяжной) душевной катастрофе.

4.4. Признаки деятельного типа

Деятельный тип прямолинеен, надежен и энергичен. При этом он оставляет впечатление веселого и энергичного человека. Те, кто его знают и любят, догадываются, что все это отнимает у него много эмоций. Чувства его немного пугают, и все же по мере его личностного созревания они занимают все большее место в его жизни. Поскольку человек деятельного типа придает чувствам большое значение, то в глазах окружающих он слывет сердечным человеком, однако его угловатый характер с диктаторскими замашками мешает им по достоинству оценить его тонкую чувственную натуру.

Людей, принадлежащих к данному типу, также можно разделить на две группы: тех, кто более занят своей персоной (тип 1), и тех, кто склонен забывать о себе (тип 2). Тип 1 ориентируется на личности, преклоняется перед авторитетом и сам имеет определенные диктаторские замашки. Тип 2 более придерживается правил, поэтому он справедлив и сознателен. Он знает, как заставить уважать себя и дорогие для него вещи, даже если ради этого ему приходится жертвовать расположением окружающих.

По сравнению с общительным типом он более прям, открыт и скромн. От вдумчивого, делового типа он отличается большей энергичностью и аккуратностью, но в целом это выражается в чопорности. Деятельный тип на самом деле обладает всеми необходимыми качествами, чтобы стать хорошим коммерсантом, политиком или дипломатом. Поэтому его довольно часто можно встретить на ответственных постах в экономике, политике, в общественных

организациях и государственных управленческих структурах, а также среди представителей технических профессий.

Деятельный тип, производящий на окружающих впечатление весьма солидной и аккуратной персоны, внутренне тянется ко всему живому, что может дать свободу его чувствам и позволить себе весьма избирательно изливать свои эмоции. Так он раскрывается всей душой наедине с природой, общаясь с детьми или животными, когда слушает музыку или собирается с друзьями за праздничным столом. В подобных ситуациях ему не повредит кружка пива или бокал вина, позволяющие расслабиться и почувствовать себя в добром расположении духа.

Почти все люди, принадлежащие к деятельному типу, обладают твердым голосом и большой улыбкой, свидетельствующей о хорошем настроении и заразительно действующей на окружающих, – они тоже должны чувствовать себя хорошо. Его манера говорить такова, что всегда кажется, будто ему есть что сказать, что он прав и ему бесполезно прекословить. Ибо он говорит убеждающе, его слова опираются на общий опыт, признанных ценностей, нормах, предписаниях и, к сожалению, нередко на прочных предрассудках.

Большинство из них не любят флиртовать, они предпочитают открыто говорить о своих чувствах, какими бы они ни были. Свои взгляды человек действия отстаивает решительно, причем нельзя понять, то ли его точка зрения настолько обоснована, что ее стоит решительно защищать, то ли наоборот... Свои настойчивые поучения он сопровождает либо поднятым указательным пальцем, либо механически двигая ладонью или синхронно размахивая руками. При этом он сидит или стоит слегка наклонившись вперед (всегда «готовый к действию»), а верхнюю часть туловища держит твердо и неподвижно.

Представители этого типа желают, чтобы к ним относились с уважением, но не всем приходится по нраву, когда их воспринимают как неких «сверхдачников», которым всегда все удается. Они хотят прослыть особенными, им хочется быть правильными, чтобы все у них было в порядке. Некоторые люди, общаясь с деятельным типом, чувствуют, как тот прижимает их к стенке, хотя у него это получается непроизвольно. Основанием для такого прочного чувства собственного достоинства им служит знание, воля, целеустремленность, а также их чрезвычайная психическая и физическая стойкость. Они умеют сосредоточивать свою энергию на практических решениях и не тратят время на бесплодные размышления о том, что будет, если...

Женщина этого типа не столь миловидна, как обычная представительница общительного типа. У нее могут быть суровые черты лица и крепкое телосложение. Но для нее это не столь уж важно. Пока у нее есть друзья, пока ее любит муж, все в порядке, а фигура может и не соответствовать идеальным стандартам. Тип 1 держит себя независимо, по-спортивному и естественно. Тип 2 более женственен, обладает сдержанным шармом, сердечностью. Она почти не бывает чрезмерной в эмоциональных проявлениях, как женщины общительного типа 2, но и не держит себя под таким бдительным контролем, как женщины общительного типа 1.

Мужчины данного типа говорят громко и понятно. Голос женщин, относящихся к деятельному типу, звучит не столь мелодично, как у общительного типа, или столь естественно, как у многих представительниц вдумчивого, делового типа. Его скорее можно определить так: голос задающий тон, решительный и несколько сдавленный в зависимости от настроения. Обратите внимание на то, что голос в сомнительных случаях может служить подсказкой при определении личностного типа человека.

Деятельный тип, если это женщина, относится к супружеству всегда однозначно. Если совместная жизнь не приносит ей абсолютного удовлетворения, то даже в этом случае она едва ли станет искать счастья на стороне и даже не попытается завести флирт с посторонним, чтобы по его реакции проверить, не потеряла ли она прежнего обаяния (как сделала бы женщина общительного типа). Всякие шуры-муры для нее допустимы только в том случае, если у нее появится к кому-либо серьезный интерес, и, разумеется, она в данный момент будет либо свободна, либо сильно и давно разочарована в браке. Просто так строить кому-то глазки – это, по ее представлениям, противно правилам приличия. В отношениях ей требуется четкая линия.

Но если женщина деятельного типа все-таки внепланово влюбится в кого-то на стороне, то постарается откровенно выяснить отношения с партнером. Она никогда не станет вести любовные интриги за спиной мужа. Это не любительница тайн. Она всегда выступает с открытым забралом, что выясняется довольно быстро и порой оставляет чувствительный отпечаток в душе партнера. Мужчина деятельного типа, разумеется, смотрит на внебрачные связи не так узко и часто руководствуется древним предрассудком, согласно которому у мужчин все должно быть иначе.

Неподвижность и стандартность мышления неразвитого деятельного типа особенно возмущают общительного типа. Однако когда общительный тип нападает на деятельного типа, желая его перевоспитать или немного оживить, тот начинает еще педантичнее и последовательнее отстаивать свои принципы, которые считает правильными, и упорно не желает выходить за рамки принятых условностей и предписаний. Вдумчивый деловой тип, напротив, гораздо легче находит общий язык с деятельным типом, во-первых, потому, что его лукавые маневры он истолковывает скорее как проявление заботливости и силы и ценит его за это (ведь деятельный тип обладает качеством, которого ему так не хватает, – деятельной решимостью). Во-вторых, потому, что деятельный тип, при всей его склонности брать на себя роль лидера, не уничивает его эмоционально, как это делает общительный тип.

Следуя внутренним «погонялкам»: «Будь всегда совершенным!» и «Все делай наилучшим образом!», человек действия обладает прочной внутренней организацией, которая ему самому не позволяет в полной мере обращаться к собственным чувствам. Он пытается многое решить на уровне непосредственного действия, причем так, чтобы не совершить ошибок и не нарушить общественные правила и нормы, – именно этого, по убеждению, от него как раз и ждут окружающие.

Любовь к порядку и деловые качества для него являются двумя важнейшими элементами успеха. Чувства, игра и развлечения также притягивают его в немалой степени, однако в жизни он отводит им свое место и пределы. Для досуга у него определено время. Он как бы сам себе разрешает: «Теперь ты можешь расслабиться, ощути симпатию окружающих и радость, веселись и смейся! Теперь время праздновать!». К тому же он делает многое для организации таких праздников, заранее предвкушает веселье, планирует, подготавливает, осуществляет (заботится о том, чтобы всем было хорошо), однако за этими хлопотами утомляется и в итоге не может, как все, беззаботно предаваться общему веселью.

У деятельного типа сильно развито чувство долга. Помня о своих обязанностях, он забывает о здоровье. Главное, что он может, – работать. Многие люди этого типа очень мастеровиты, и им нравится что-то чинить или изготавливать своими руками. Само собой разумеется, что квартира, дом, сад и автомобиль у них всегда в отличном состоянии. Женщины любят наводить в доме чистоту. В непродолжительные свободные часы (он обычно много работает) деятельный тип позволяет себе скорее скромные удовольствия и любит традиционные способы отдыха. У большинства из представителей этого типа консервативные политические убеждения, им нужно то, что стало привычным, что прошло проверку временем. Изменить своим привычкам деятельный тип сможет лишь при условии, если решится использовать свои базовые личностные ресурсы. В этом случае он с той же самой последовательностью начинает вести себя по-человечески, любовь к жизни вытесняет принципы, он порывает с условностями мышления и предрассудками и смело выбирает новые пути. Охранитель превращается в обновителя, смелого, энергичного, остроумного, полного фантазий.

Выбрав эту дорогу, деятельный тип с легкостью идет на радикальные шаги, последовательно доводит до конца задуманное и вообще очень активен. Но если он перенапряжется, этот деловой настрой может исчезнуть. Решения будут даваться с трудом, каждое действие вызывать сомнения. Причиной тому запреты, которые ему вдолбили в детстве: «Не делай этого!», «Не иди на поводу чувств!» и «Борись со своими чувствами!». По мнению родителей, иначе невозможно было воспитать послушного ребенка и вырастить добропорядочного члена общества.

В конфликтных ситуациях человек деятельного типа (особенно тип 1) ведет себя тактически грамотно. Может случиться даже, что он будет уклоняться от споров с вами или переговоров, потому что он и без того убежден в своей правоте. Высокая самооценка и жизнестойкость, вера в счастье и сила поднимают его выше среднего уровня по работоспособности и упорству в осуществлении целей.

Деятельный тип во всем предпочитает солидность: серьезные учреждения, презентабельную обстановку, размеренные, степенные отношения в браке и т.д., вплоть до организации досуга. Иначе к этому относится общитель-

ный тип, ему вся эта чинность кажется бездушной (он, конечно, использует общественные институты в своих целях), или вдумчивый, деловой тип, на которого зависимость от представительной системы действует угнетающе. Такие условия дают деятельному типу прежде всего уверенность в том, что он живет и действует правильно. Требования, предъявляемые этими институтами к персоналу в отношении профессионализма, лояльности, личного участия и терпения, — это как раз те качества, которые он сам уважает в людях.

Поскольку деятельный тип имеет четко очерченные понятия о нравственности и о том, что положено делать нормальному человеку, он не позволит себе легкомысленно порвать отношения. Даже если он понимает, что семейная жизнь не складывается, то еще долго будет терпеть, прежде чем найдет в себе силы признать свою неспособность изменить положение дел к лучшему. Он также избегает столкновений (тем более продолжительных) с членами своей семьи, с партнером, друзьями или коллегами. Этим можно объяснить тот факт, что деятельный тип после развода сохраняет дружеские отношения с бывшим супругом.

Семейные проблемы он склонен решать скорее поверхностно, совсем не так, как, к примеру, общительный тип, который стремится дойти до самой сути, поставить все точки над «і», а затем будет строить отношения заново. К чему это человеку деятельного типа? Он знает пределы своих эмоций, умеет поддерживать психическую и физическую стабильность и понимает, что нужно делать, чтобы уберечь себя от душевных перегрузок.

Женщина деятельного типа скорее отвергнет комплимент, если он не будет искренним и от всего сердца. Так как представительница этого типа не умеет манипулировать своими чувствами, то не станет ни приукрашивать смысл высказываний окружающих, как общительный тип, ни приноравливать их к реалиям, как вдумчивый, деловой тип. Она всегда точно чувствует, что в действительности кроется за комплиментами, и ее не обманешь.

Больше проблем деятельному типу доставляет поиск ответа на вопрос: «Кто я?». Здесь он легко путает понятия идентификации и идентичности. Это значит, что он отождествляет себя с заданными ролями и декларативными моделями, что легко приводит к образованию псевдо-личности, за которой вольно или невольно он прячет свое подлинное я. Его глубинное я может оставаться непроявленным до тех пор, пока он будет отождествлять себя со своими поверхностными ролями.

Остальные личностные типы также отождествляют себя с ролями, но подходят к этому более гибко: легче их меняют и не относятся к ним слишком серьезно. Четко отождествляя себя с жизненными ролями, человек деятельного типа в то же время попадает в ненужную зависимость от различных критериев и норм. Это особенно чувствуется тогда, когда прежняя роль уже не выполняет своих функций. Например, когда дети становятся зрелыми людьми и покидают родительский дом, то перестают нуждаться в прежней материнской заботе, и мать тяжело переносит свою «ненужность». Или когда

человеку приходится расстаться с прежней профессией из-за увольнения, по причине ухода на пенсию и т.д., а он уже не мыслит себя вне своего дела.

Деятельный тип имеет сильное телосложение, энергичен, сдержан и при этом трогательно заботлив. Он все умеет, всегда готов прийти на помощь и, несмотря на диктаторские замашки, настроен дружелюбно по отношению к близким, партнеру, сотрудникам и горой стоит за дело, которым занимается. Все эти качества он, правда, демонстрирует только в том случае, если в достаточной мере разовьет свои личностные ресурсы – веру, симпатию и спонтанность. Тогда его базовая структура раскрывается и делается подвижной.

По мере роста эмоциональной чувствительности он все более дорожит человеческим общением и дружескими связями. Но это же его и пугает. Поэтому он постоянно задвигает свои чувства и душевные потребности на второй план и следует той программе, по которой выполнение обязанностей в широком смысле является главным содержанием его жизни. Сам он причину понять не может и поэтому считает, что вынужден переходить на «режим экономии чувств» по вине окружающих, якобы не отвечающих ему взаимной открытостью. Выход: попробовать вернуть его в ощущения детства и искусственно вызвать в нем это скованное стремление к общению. По мере созревания личности человек деятельного типа получает от жизни все большее наслаждение, но в первую очередь реализуя свои «активистские» потенции. Лишь с годами он мало-помалу позволяет себе полентяйничать, но так, чтобы его потом не мучила совесть. Однако после этого он все рвано вернется к напряженному труду.

Во времена, когда каждый думает только о личной выгоде и продвижении, душевные качества сформировавшегося человека деятельного типа особенно заметны. В этом смысле самыми ценными свойствами его характера оказываются именно готовность к совместным действиям и ориентация на этические цели. Его чувство ответственности за общее благо, постоянное стремление заботиться о ближних, социальная ангажированность, происходящая не от желания выступать в роли спасителя, а просто потому, что он такой чудак – не может сидеть без дела, служат консервативными (в самом положительном смысле) и стабилизирующими факторами нормального состояния социума.

Отрицательно сказывается упорство, с которым он из прагматических соображений цепляется за все испытанное. Из-за этого он душит в себе нестандартные идеи, не дает себя увлечь вдохновению и в целом противится всему новому.

Вы, вероятно, уже выяснили, к какому типу личности принадлежите сами и ваш партнер? Если нет, то вам поможет информация, содержащаяся в последующих главах. Кроме того, в приложениях вы найдете материал, с помощью которого будет легче определить тип личности ваш собственный и вашего партнера.

4.5. Типичные сочетания партнеров

Что притягивает различные типы друг к другу, что усложняет им совместную жизнь? По ходу изложения мы увидим, что перечисленные вопросы в конечном итоге являются теми типичными ключевыми пунктами, к которым сводятся причины возникновения большей части межличностных конфликтов, семейных раздоров: общительному типу кажется, что его не любят; вдумчивому, деловому типу – что ему не уделяют достаточно внимания или не проявляют к нему интереса. Человек деятельного типа скоро начинает думать, что его ограничивают, или полагает, что люди добровольно ставят себя в его подчинение, или же его терзает неуверенность в том, что он все делает правильно.

Характерной чертой общительного типа является то, что он может совершенно неожиданно возвести между собой и партнером невидимую преграду, чтобы уйти в себя и разобраться с собственными проблемами (что его окружение часто неверно истолковывает). Вдумчивый, деловой тип сделал бы из этого вывод, что партнер им недостаточно интересуется. Потребность общительного типа в признании, вероятно, была бы интерпретирована вдумчивым, деловым типом как проявление болезненного честолюбия. А заботливость и стремление к упорядочиванию человека деятельного типа в глазах общительного типа приобрела бы характер навязчивого опекуинства, ограничивающего свободу. Вдумчивый, деловой тип, напротив, наслаждается тем, что о нем проявляют постоянную заботу.

Для готового забыть про все на свете только что влюбленного человека стремление общительного типа сохранять в отношениях определенную дистанцию будет истолковано как независимость и вызовет восхищение. Тяга к гармонии и близкому, душевному общению, характерная для вдумчивого, делового типа, кому-то может показаться мягкостью, чувственной нежностью, а манера деятельного типа всему находить свое определение и место – заботой и защитой. Но когда первое головокружение от любви пройдет, тому же самому поведению будет придано иное значение. Возможно, в глазах другого человека оно будет выглядеть как попытка подавить или ограничить свободу, как важничанье, отсутствие любви. А затем следуют обиды и душевные травмы, боль от которых со временем только возрастает, так как попытки объяснить ничего не дают, – упреки кажутся партнеру необоснованными, несправедливыми и неприемлемыми. Под критику попадают даже те черты характера, которые сама жертва считает изъятиями и была бы рада как-то изменить.

Если держать общительного типа на коротком поводке, то он не потерпит такого посягательства на свои права и захочет освободиться; если не уделять достаточно внимания вдумчивому, деловому типу, он подумает, что им пренебрегают, и поэтому попытается оказать на ближнего давление; а если человеку деятельного типа не давать возможности планировать свою жизнь и

свободно действовать, ему покажется, что его недооценивают, и он начнет упрекать в этом партнера.

Каждый личностный тип по-своему заводит отношения, поддерживает и прерывает их. Общительный тип прекращает связь, часто приносящую ему одни мучения и ни к чему не ведущую, с такой же легкостью, с какой вопреки рассудку он ее завел и поддерживал. Для этого достаточно, чтобы внутренний голос дал добро. Женщина – общительный тип 2 после исторической вспышки либо пойдет на уступки, либо сделает крупные признания, чтобы избежать окончательного разрыва. Тип 1 в аналогичной ситуации, напротив, будет держаться холодно, благоразумно, с чувством превосходства, но продолжать разговор станет лишь до тех пор, пока речь не зайдет о главном.

Мужчина вдумчивого, делового типа на сигналы женщины о желании начать отношенияотреагирует сильнее и тоньше. Он позволяет женщине то прельщать себя, то на время отодвигать. Добродушный тип 2 мирится с таким отношением к себе, демонстрируя, по крайней мере внешне, бесконечное терпение. И все же он никогда не забудет нанесенные ему обиды (или то, что воспринял как обиды). Как свинцовые гири они тянут его в глубины меланхолического чувства жизни. Самодовольный вдумчивый, деловой тип 2 легко взрывается, а если он еще и чванлив, то начнет рычать на партнера первым. Самодовольство застилает ему глаза, и он даже не замечает, что оскорбляет близкого человека, а когда партнер предъявляет ему счет за обиды, это его буквально оgorошивает.

Женщина вдумчивого, делового типа станет терпеливо ждать, «зализывая раны». Она либо и впредь будет мысленно гармонизировать ситуацию, а в действительности проглатывать все новые обиды и строить хорошую мину при плохой игре, либо, использовав первую (даже ничтожную) причину, попытается возразить и с упреком припомнит партнеру всякую мелочь из их совместной жизни, либо, когда терпение будет переполнено, резко взорвется, и ее слова будут звучать жестко и беспощадно. Впоследствии она пожалеет о содеянном. Такие люди крайне редко отваживаются одним разом прервать отношения. Исключение, пожалуй, представляют склонные к рефлексии мужчины вдумчивого, делового типа 2, которые поначалу демонстрируют безграничное понимание партнера, но в крайних ситуациях способны проявить твердую решимость. Неожиданно для партнера, но с присущей ему последовательностью он может заявить о полном разрыве отношений.

Деятельный тип рассматривает межличностные отношения как своего рода договор с обязательствами, которые, если, например, речь идет о семейных отношениях, нужно выполнять даже тогда, когда сердцем (втайне или открыто) он пребывает в другом месте. Тип 1 в критической ситуации реагирует скорее осторожно и попытается примириться с партнером ради сохранения отношений, – правда, без повышенных эмоций, свойственных общительному типу. Последнему также принципиально не по душе, когда дело доходит до краха отношений, однако он тоже (как деятельный тип, всегда поступающий дипломатично) не станет противиться обстоятельствам и в зави-

симости от своего темперамента – и даже вопреки внутреннему желанию – может так хлопнуть дверью, что все пути к примирению будут отрезаны.

Если бы люди были одинаковыми, то, возможно, между ними случалось бы меньше недоразумений, они реже оскорбляли бы друг друга, меньше было бы семейных трагедий, но жизнь утратила бы прежнее очарование и напряжение и стала бы во многом беднее. А так как все люди разные, то не лучше ли будет относиться к проблемам межличностных отношений, как к игре? В конце концов, различие или схожесть человеческих характеров – это реалии жизни, которые мы не властны изменить. Однако, без сомнения, большие преимущества в этой жизненной игре получает тот, кто точно изучил ее правила и условия.

Отношения общительного типа с общительным типом – неисчерпаемый материал для классических романов о любви. Если их союз оказался счастливым, то пламенное воодушевление и страсть окрыляет обоих в течение всей жизни и превращает мир в очаровательную сказку. Однако если жизнь у них не складывается, они ищут причину друг в друге и этой взаимной критикой (часто преувеличенной) способны нанести партнеру глубокие душевные травмы. Между ними возможны глубокое взаимопонимание и нежная дружба, поскольку они хорошо знают друг друга и видят мир почти одинаково. Решающим фактором семейного счастья для обоих является познание своих личностных ресурсов.

Отношения двух людей, принадлежащих к вдумчивому, деловому типу, придется по нраву любителям тихих наслаждений, так как вдумчивый деловой тип в целом спокоен, отзывчив и чуток к душевным переживаниям ближнего. Как мужчинам, так и женщинам этого типа нравятся спокойствие и уют. И те, и другие будут страдать от недостатка внимания, заботы и открыто выраженных чувств. Хотя вдумчивый, деловой тип внешне выглядит очень общительным, за фасадом ни к чему не обязывающего дружелюбия могут скрываться тревога и агрессия, которые время от времени всплывают наружу при определенных обстоятельствах. Их агрессия может прятаться под покровом мысленно произведенной гармонии (не гармонии чувств!) до тех пор, пока он (или она) не придет внезапно в раздражение или не взорвется. Решение: оттого, что иногда один партнер возбуждается и готов наброситься на другого, их отношения приобретают новый энергетический импульс.

Отношения двух представителей деятельного типа. Сильной стороной и мужчин, и женщин этого типа является действие, чего не скажешь о чувственных проявлениях. Люди этого типа станут сотрудничать друг с другом скорее из чувства солидарности, нежели из чувства острой взаимной симпатии. Редко бывает так, чтобы деятельный тип преждевременно прервал семейные отношения только из-за того, что между супругами были проблемы. В большинстве случаев должны пройти годы или даже десятилетия, полные разочарования, прежде чем он поймет, что разрыв – это единственно верный выход. Для обоих очень важно решить, чем для них должен стать брак: взаимной обязанностью или союзом, основанным на любви?

Отношения общительного типа и вдумчивого, делового типа – это очень интересная комбинация. Сухого по характеру вдумчивого, делового типа притягивает обольстительный живой общительный тип, вызывая в нем восхищение своими духовными потенциями. Однако уже через какое-то время спокойному, вдумчивому, деловому типу становится неуютно от динамизма общительного типа, и он тихо уходит на второй план. Это не по нутру общительному типу. Он любит беседы и внимание. В решающей степени успех этого союза будет зависеть от того, сможет ли общительный тип избавиться от своего вечного «да, но...», прекратить «спасать» окружающих и вместо этого научиться ставить перед вдумчивым, деловым типом интересные вопросы.

Отношения деятельного типа и общительного типа. Это два прямо противоположных характера. Общительный тип ожидает со стороны деятельного типа заботы и великодушия. Последний, наоборот, зачарован обольстительными манерами общительного типа. Оба отличаются трудолюбием: деятельный тип – потому что эта черта в нем укоренена с детства, общительный тип – потому что у него высокие требования к жизни. Проблемы появляются тогда, когда более мелочный по натуре деятельный тип пытается ограничить свободу действия живого общительного типа. Яростная критика со стороны общительного типа оскорбляет человека деятельного типа, который «делал это только из благих побуждений». Гармонизация отношений достигается при условии, если общительный тип будет выбирать более благоразумную позицию, а деятельный тип – почаще показывать свои чувства. Тогда чрезмерный в проявлении эмоций общительный тип будет реагировать на раздражающие его факторы спокойнее, а человек деятельного типа научится быть более чувствительным. Счастье этого союза почти целиком зависит от деятельного типа. Если он позволит общительному типу жить чувствами, как он хочет, и определять характер их отношений, то процесса взаимного отчуждения не избежать. Вместо этого деятельному типу нужно самому постараться стать более эмоциональным и почаще доверять свои мысли партнеру.

Отношения вдумчивого, делового типа и человека деятельного типа производят солидное и основательное впечатление. Вдумчивый, деловой тип всегда может опереться на трудолюбивого человека деятельного типа, а тот ценит во вдумчивом, деловом типе ум и некоторое легкомыслие. Но спокойный вдумчивый, деловой тип не находит в деятельном типе отклика на свои чувственные запросы и за его спиной имеет мало шансов проявить свою активность. Решение проблемы: деятельному типу нужно почувствовать себя свободнее, а вдумчивому, деловому типу взять на себя больше ответственности за отношения. Тогда деятельному типу будет легче отпустить свои эмоции. Успех этого союза главным образом зависит от поведения вдумчивого, делового типа. Если он будет думать только о том, чтобы обеспечить себе комфортные условия (которые он понимает прежде всего чувственно), все пойдет кривь и кось. Ему следует активно участвовать во всех общих делах и при этом отстаивать свой чувственный мир.

5. ИГРЫ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ – КАК ЭТОГО ИЗБЕЖАТЬ?

5.1. Игра или манипуляция?

Люди оскорбляют или сердят друг друга, как правило, одними и теми же стереотипными действиями. Это утверждение сделал Эрик Берн известной книге «Игры, в которые играют взрослые», где привел множество наглядных тому примеров [2]. Как же избежать деструктивных моментов в общении? Э. Берн полагает, что для этого достаточно подробно рассмотреть игры. Но практика показывает, что далеко не все проблемы можно решать в контексте его подходов.

Метод, который мы предлагаем для выхода из деструктивной ситуации, заключается в замене обычного поведения на другое, которое могло бы поразить ближнего своей необычностью – это так называемый метод «срыва программы» (прерывания стереотипов поведения) [16, 17]. Новая модель поведения должна отличаться неожиданностью так, чтобы ее нельзя было бы трактовать ни как одобрение, ни как несогласие с действиями партнера. Это как та изюминка в анекдоте, в которой-то и заключается весь юмор, потому что исход описываемой в нем ситуации поразительно непредсказуем. Еще больший эффект достигается тогда, когда и вы, и ваш партнер обращаетесь к личностным ресурсам.

Тема психологической игры достаточно сложна и многослойна, и далее мы попытаемся как можно более ясно представить наиболее важные игровые варианты.

В зависимости от того, насколько мягко или жестко протекают эти игры, поведение партнеров может варьироваться от безобидных перепалок и более серьезных манипуляций, имеющих целью нанести человеку душевную травму, до поступков с крайне разрушительными последствиями. Но по какой-то неудержимой потребности супруги инсценируют их все снова и снова. Как наркоман, переставший употреблять наркотики, переживает ломку, так и игрок, перестав провоцировать партнера, впадает в тяжелый кризис, потому что тогда ставится под вопрос его идентичность, и он теряет уверенную позицию в семейных отношениях.

Перевод термина Э. Берна «games» как «игры» не совсем точно передает смысл. Лучше было бы сказать «манипуляции». Так как под словом «игры» мы понимаем нечто иное. От этих игр мало радости, они не приносят участникам ничего, кроме душевных тревог. И сомнительные победы, достигнутые нечестными средствами, дают победителю чувство превосходства, силой добытое внимание или уверенность в собственной правоте с привкусом горечи.

Некоторые люди мучают своего партнера таким ужасным образом на протяжении всей жизни. Их общение состоит из сентиментальных ритуалов,

диалоги – из отрывистых фраз или слов. Они обманывают себя, пытаясь разыгрывать взаимную симпатию и интерес, заботу или мнимую потребность друг в друге. Э. Берн правильно заметил, что игры – это эрзац подлинных интимных переживаний [2].

5.2. Игровая модель «да, но...»

Мы различаем игры во власть, в симпатию и отождествление, рассматривая их как «драматический треугольник», в котором, соответственно, участвуют спаситель, жертва и преследователь. Уже по названиям участников можно догадаться о причинах, по которым партнеры инсценируют эти игры: спаситель стремится к власти, жертва хочет внимания, а преследователь таким способом устанавливает свою идентичность.

Основное содержание игр по модели «да, но...» изображается в виде простой формулы. С ее помощью вы можете определить, к какому типу игры следует отнести явления, наблюдаемые в ваших отношениях с партнером.

В общих чертах игры протекают так:

игрок вначале ведет себя так, словно его приглашают дать утвердительный ответ. Сказать «да» – значит тактически выиграть, поскольку второй участник в этом случае раскрывается. Однако сразу за этим игрок идет на пятую: «но...». Партнер расстроен, зато игрок пожинает плоды победы: упиивается чувством превосходства, как спаситель, наслаждается тем, что привлек к себе внимание, как жертва, или радуется тому, что доказал свою правоту, как преследователь.

Приглашение к игре выглядит привлекательно благодаря ни к чему не обязывающим обещаниям. Игрок дает понять партнеру: «Я сделаю все, что ты пожелаешь!», или «Я восхищен тобой!», или «Я помогу тебе!». А в конце игры другое: «Но нет, ты меня не так понял!», или «Сожалею, но ты не справился!», или «Жаль, но так не пойдет!».

Несмотря на то, что партнер чувствует себя обманутым, он понимает, что не имеет права жаловаться, поскольку сам дал себя обмануть соблазнительными обещаниями в надежде на «сиюминутную прибыль» и с самого начала подыгрывал игроку. Но в конце оказался в роли обманутого обманщика.

5.3. Осторожнее с теми, кто любит выступать в роли спасителя, жертвы и преследователя!

Роли, который игрок исполняет в психологических играх, подразделяются на спасителя, жертву и преследователя. Каждую из них можно разыгрывать с окружающими или с самим собой. Иначе говоря, можно спасать самого себя, самому себе создать трудности или самого себя преследовать.

Спасителями называются те, кто у других видит только проблемы и полагают, что именно они и никто другие призваны помочь им выпутаться. Их

кредо гласит: «Ближний так несчастен! Ему надо помочь! Я ему нужен!». При том сначала они очаровательно улыбаются и смотрят на ближнего большими глазами полными печали, как будто хотят сказать: «Если я тебе понадоблюсь, ты всегда найдешь мою поддержку!». Как тут не ощутить себя слабым и нуждающимся в помощи?

В роли самоспасителей выступают чаще всего те люди, которые любят говорить о себе примерно следующее: «Вот, мне приходится все делать самому, потому что рядом нет человека, на которого можно было бы положиться». Среди них оказываются такие, кто стремится постоянно быть первыми и самыми лучшими, показывая во всем выдающиеся результаты. Быть средненьким для них равносильно кризису существования. Таких нередко можно встретить на руководящих должностях или среди неформальных лидеров в классе.

По своему душевному складу общительный тип 1 склонен к самоспасению, так как он убежден, что всегда должен выглядеть умнее, деятельнее остальных или превосходить их в других показателях. Поэтому к себе он относится критически, а на окружающих смотрит с недоверием. Ведет он себя как эгоист. Поскольку окружающие реагируют не на его высокие запросы, а на фактическое поведение, то они начинают ему прекословить, насакивают на него с упреками или просто избегают с ним контактов. Это укрепляет его решимость быть еще умнее, еще деятельнее, еще блистательнее. Что приводит к повторному эффекту (см. выше). Общительный тип 2 играет роль спасителя посторонних. Первым и необходимым условием для этого является недооценка ближнего. При этом он особенно любезен и стремится внушить окружающим веру в то, что без него они пропадут, поскольку, как он опасается, их дела будут идти все хуже и хуже. Естественно, он чувствует себя немного лучше тогда, когда у остальных дела идут не лучшим образом, и важничает каждый раз, когда люди вынуждены к нему обращаться.

Когда некто выбирает роль жертвы, он выдает себя за человека более беспомощного, непонятливого и ни к чему не способного, чем является на самом деле. Эта роль требует особенного искусства. Например, он может незаметно совершить ошибку, которой можно было бы избежать, или в нужный момент прикинется неловким, чтобы вынудить доброго спасителя прийти на помощь и вызвать у него сожаление, сострадание или, что он ценит гораздо меньше, – критику. Так он добивается желаемого: положительного (или негативного) внимания окружающих.

Вдумчивый, деловой тип 1 играет роль мятежной жертвы: например, он может неистово жаловаться на то, что его не уважают, что с ним не носятся как с писаной торбой, и тем не менее палец о палец не ударит ради того, чтобы изменить положение. Вдумчивый, деловой тип 2 – это беспомощная жертва. Он выдает себя за беспомощного, нерасторопного, несамостоятельного, вечно колеблющегося человека, который все время что-то забывает. Представителей обоих типов можно, пожалуй, назвать терпеливыми людьми,

которые долго могут делать хорошую мину при плохой игре, но их терпение наконец лопаается в самые неподходящие моменты и в самой неподходящей компании. А после происходит то, чего они стремились избежать: они опять оказываются в роли жертвы.

Игра в жертву с самим собой является, в частности, особой формой проявления меланхолии. Чтобы дойти до такого состояния, нужно в течение продолжительного времени повторять про себя: «я в глазах других абсолютно ничего не стою, они ко мне совершенно равнодушны!», – и при этом безвольно опускать голову и плечи, понуро смотреть вниз и говорить с самим собой монотонным печальным голосом. Хорошо бы также перебирать в уме все упущенные за жизнь возможности и предаваться мрачным размышлениям о том, какое будущее нас ожидает, – и результат обязательно придет.

В преследователей играют люди, обладающие идеей вернуть остальных на праведный путь с помощью моральных увещаний и добрых предложений или удержать их от ошибок. Они никому не желают плохого, беда только в том, что жертвы участливой заботы этих энтузиастов неверно оценивают их воспитательные порывы. Они верят в правоту и ценность своих убеждений, которые, как они полагают, нужно непременно донести до остальных людей. При этом традиции, право и порядок отступают у них на второй план. Наша Государственная Дума дает много примеров, подтверждающих этот тезис.

Это, к примеру, матери или отцы, которые давно поняли, что их взрослые дети не станут с ними откровенничать. Да это и видно по их поведению! Но у детей возникают проблемы, о которых они не говорят родителям, учителям, но о которых те могут догадаться по детским лицам, выдающим отчаянное состояние, как будто вот-вот закричат: «Мы могли бы сейчас признаться!» – и могли бы что-то сказать, если бы не были детьми... Вот тогда таким родителям действительно приходится туго. Они-то знают, что хорошо, а что плохо, но не могут донести до других!

Деятельный тип 1 скорее любит играть роль авторитарного преследователя. Он знает толк в общественной субординации. Деятельный тип 2 склонен уважать регламентацию. Играя свою роль преследователя, он держится за нормы и общепризнанные представления о ценностях. Оба типа, затеяв игры в преследователей, пытаются втиснуть в приемлемые для них схемы и своего партнера.

Если человек играет в преследователя с самим собой, то загоняет себя в прокрустово ложе почти безграничной лояльности или исполнения долга и попадает в большую зависимость от ролей и связанных с ними поведенческих ожиданий. Это может быть, к примеру, самоотверженная мать, работающая домохозяйка, прямой как стрела служащий, правильный муж и т.д. Люди следуют, как они думают, добровольно, религиозно, культурным и общественным обычаям и обрядам. Обычно среди тех, кто настаивает на изматывающе строгом соблюдении заданных условий, мы видим человека деятельного типа. Однако если людям этого типа удастся реализовать свои ключевые

энергии, они с не меньшим усердием готовы реформировать сложившиеся устои.

Каждой избранной роли соответствует особое «приглашение»:

общительный тип любит, когда его не без кокетства приглашают войти в сферу общения, где он может играть роль спасителя или властителя;

вдумчивый, деловой тип демонстрирует в сфере познания необыкновенное понимание и втягивает ближнего в игру в жертву;

деятельный тип побуждает ближнего проявить щедрость своей натуры в сфере действия под девизом: «Я наведу порядок!».

5.4. Игра во власть

Как, к примеру, выглядит безобидная игра во власть между мужчиной общительного типа и женщиной? Они встречаются на какой-то вечеринке. Настроение хорошее. Он обаятелен, начинает разговор с ней и рассказывает о новом фильме, который недавно посмотрел. Она проявляет интерес, и он спрашивает: «Мне хотелось бы узнать, что вы думаете об американских фильмах?» Он мог спросить ее о чем угодно, это все едино. Игроку важны только определенные послания:

Одно (невербальное) послание воздействует на эмоциональном уровне через язык тела. Оно направлено от *я-отношения* к *я-отношению*. Так игрок подает женщине сигналы: «я нахожу вас привлекательной женщиной и потому хочу завести разговор».

Другое (вербальное) послание воздействует на ее разум («что вы думаете о...») и призвано задействовать ее мышление.

Третье послание, опять в бессловесной форме, обращено к ее *я-действию* и как бы говорит: «я внимательный собеседник и сумею по-настоящему оценить то, что вы мне сейчас расскажете».

Если она станет отвечать (а почему бы и нет?), то считайте, что игра началась. Правда, на все ее заявления в зависимости от содержания беседы он будет реагировать по схеме «да, но...». То есть его реплики непрерывно будут сигнализировать женщине о том, что ее оценочные суждения не совсем верны. Бросая тем самым вызов интеллекту женщины, он умело затягивает беседу или, точнее говоря, игру. Он наслаждается ее повышенным вниманием, флиртует с ней в сфере отношений – но при этом постоянно доказывает ей свое превосходство этими «да, но...»: «к сожалению, должен вам возразить», или «чисто случайно мне попались другие сведения по этому вопросу».

Если она, наконец, замолчит, оттого что больше нечего сказать, или просто потеряет охоту продолжать беседу, он перейдет из *я-отношения* к *я-действию* и сообщит, что неправильно ее информировал, что зарвался, вел себя наивно или еще что-нибудь в подобном духе. А ее *я-отношению* он в этот момент подает сигнал: «захочешь меня наказать – ничего не выйдет». А затем пойдет расточать свой шарм на другую женщину. Она, естественно, будет подавлена таким исходом, и игра закончится.

Зачем это вообще нужно общительному типу? Мотивом здесь выступает живущее в глубине души сомнение в том, действительно ли он достоин любви (тема отношений) и действительно ли он так умен, как думает о себе (тема познания). Во время игры он добивается от ближнего повышенного внимания сразу по двум каналам. И к концу игры он празднует вульгарный триумф оттого, что чувствует интеллектуальное превосходство над другими и в то же время облегчение, потому что ему не нужно расплачиваться по авансам, которые он раздал собеседнику вначале.

Стремление через игру добиться перечисленных результатов подкрепляется «погонялками». Внутренняя установка «будь сильным!» вынуждает общительного типа 1 изображать свое превосходство. У общительного типа 2 другая – «поступай с ближними по справедливости!». Из-за нее он ведет себя с окружающими предельно любезно и участливо и под конец игры оказывается скорее в неловком положении. Поэтому он предпочитает более изощренные формы игры во власть, предполагающие самопожертвование и спасение.

5.5. Игра в жертву

Вдумчивый, деловой тип начинает игру не столь агрессивно, как общительный или деятельный типы. Наоборот, в ситуациях, где нужно действовать или принимать решения самостоятельно, он выглядит беспомощным и неловким и тем самым затягивает в игру окружающих. Соучастники игры наслаждаются отведенной им ролью (более сообразительных, более покладистых людей) и охотно помогают игроку делом, советом или опекой. Он как бы становится их «учеником», оправдываясь тем, что готов вести себя благо-разумно в ожидании чего-то прекрасного. Вы, как общительный или деятельный тип, с излишним рвением готовы броситься на помощь первому встречному и не замечаете ничего подозрительного в том, что он (игрок) ищет вашего внимания в состояниях *я-действие* и *я-отношение*: он позволит вам решать и действовать за него, взять на себя ответственность, он будет искать у вас признания, помощи, защиты и опоры, просить разрешения на что-либо и т.д.

С этого момента ваш партнер начинает создавать трудности. Он чувствует, что к нему относятся как к неполноценному человеку, и его это возмущает. Когда ему указывают на ошибки, которые он совершает во множестве, он признает свою вину, но в то же время в нем растет гнев. И вот он из взрослого добродушного, обходительного человека внезапно превращается в обиженного, подавленного или строптивного ребенка. С этого момента на него злятся уже все окружающие.

Самое неприятное здесь то, что вдумчивый, деловой тип живет своим *я-познанием*: получает информацию, анализирует ее, затем снова получает и т.д. А так как он не действует, то неспособен добиться успеха, так как он не обращается к чувствам, то окружающим кажется, что он слабо эмоционален

и индифферентен. Однако недееспособные части своей личности он компенсирует за счет других, попадая через это в интуитивную зависимость от окружающих.

Таким образом, если выступающий в роли жертвы вдумчивый, деловой тип все же прибегает к своему излюбленному «да, но...», то старается как можно лучше его замаскировать, например, через: «да, да, (но)...». Попробуйте к примеру, переложить на него выполнение неудобного задания или что-то попросить. Он охотно согласится («да, да, конечно»), но затем забросит это дело или будет тянуть до бесконечности, или забудет, или выполнит, но с ошибками. Он не скажет прямо: «нет». Он покажет это действиями. Следовательно, вдумчивый, деловой тип сначала внушает о себе представления как о здравомыслящем и усердном человеке, но затем тип 1 довольно грубо и обидно остановит благие порывы партнера, а тип 2 будет незаметно саботировать поручение, которое он согласился выполнить. Он попытается использовать прием «да, да, (но)», чтобы только не говорить четкое «да» или «нет».

Если все-таки от вдумчивого, делового типа 1 потребуют прямого ответа, то, возможно, он, отчаянно протестуя, попытается свалить вину за упущения на партнера. Тип 2 в этом случае попросит извинения, и так будет повторяться всякий раз.

5.6. Игры в отождествление

Что собой представляют игры во власть и в жертву, нетрудно себе представить: игрок (подсознательно) стремится либо вверх, либо вниз. Но что собой представляет игра в отождествление? Люди, принадлежащие к деятельному типу, более остальных склонны придерживаться ролевого поведения, так как это, по их мнению, гарантирует порядок в различных жизненных ситуациях. Это косвенно имеет отношение к самоотождествлению, поскольку при ролевом поведении перед человеком неизбежно встает вопрос: кто же я? Насколько роль соответствует подлинному Я человека, это зависит от дальнейшего развития личности.

Человек деятельного типа стартует из сферы действия, подобно политику накануне выборов, он раздает партнеру перед игрой цветистые обещания: «Да, я решу твою проблему, я все улажу ради тебя. Верь мне!». Его заверения звучат серьезно и пробуждают надежды. На такого человека хочется опереться. Ему охотно верят, дарят симпатию или сразу сердце. Игра началась.

Однако эти чувства наводят на деятельного типа страх, так как он даже самому себе их не разрешает. Как он может удовлетворять потребности других? Еще будучи ребенком, он научился подавлять в себе живые эмоции. По этой причине он переступает через свое *я-отношение* и живет чувствами ближнего, от него получает внимание, слова восторга, радость, послушание, эротику, привязанность и т.п.

Но в один прекрасный момент человек деятельного типа переходит в свое *я-познание*, ограниченное, разумеется, присущими ему предрассудками и не-

доверием. Теперь он ведет себя так, как будто ближний со своими желаниями злоупотребил его великодушием, и он спешит наказать за это партнера по игре в неожиданный момент. Он повергнет его в разочарование, заявив с холодным благоразумием: «сейчас появились такие-то и такие-то причины, из-за которых я не могу выполнить обещанного!». В этот момент он уже будет похож на политика после выборов. Мир в глазах деятельного типа снова в порядке. Он нашел подтверждение своей личности, которая живет под девизом: «Я не мечтатель, а реалист, и если реальность изменилась, то это ее проблемы!».

Деятельный тип произносит «но...» всегда поучающим тоном с восклицательным знаком в конце. В то время как «да» в его исполнении с самого начала может иметь гипотетический характер. Например, он любит утверждения типа: «Конечно, можно сделать так и эдак, но это будет значительно дороже!», или: «Конечно, конечно, купи себе эту вещь. Только вот что ты с ней будешь делать?». Таким образом, имея дело с игроком, который относится к деятельному типу, можно смело менять «да» на «нет», например: «Нет, это будет слишком дорого!», или: «Нет, это платье мне не нравится!». Таким способом он защищается как от своих эмоций, так и от эмоций партнера.

5.7. Как реагируют партнеры, представляющие различные типы личности, на предложение начать игру

Будучи общительным типом 1, вы, вероятно, согласитесь с партнером, разыгрывающим с вами схему «да, но...»: «Я как ты...». С этого момента карты у вас на руках, и вы сами втягиваетесь в игровое поведение. Будучи общительным типом 2, вы сочувственно заявите о своей солидарности с партнером и тем самым окажете ему еще большую поддержку.

Вдумчивому, деловому типу 1 будет легче. Поначалу вы еще будете давать важные советы. Однако придя в раздражение от постоянных «но...» партнера, вы сперва поведете себя агрессивно или станете бросать ему укоризненные упреки, а затем просто перестанете обращать на него внимание. Пусть он попробует один. Если вы принадлежите к вдумчивому, деловому типу 2, то вы, по-видимому, являетесь наиболее «благодарным» партнером по игре, потому что подключаете свой развитый ум. Надежда на то, что вас оценят и признают за умные советы, заставляет вас предпринимать бесконечные усилия. Но когда вы понимаете, что похвалы (пусть не совсем искренней) не дождался, то без лишнего ропота принимаете роль проигравшего.

Как деятельный тип, вы лучше всех застрахованы от предложений войти в игру, так как вы вообще не расположены к подобным вещам. К предложению общительного типа начать игру вы отнесетесь с недоверием, вдумчивому, деловому типу вы интуитивно ответите: «Не будь ребенком!», а предложение деятельного типа вообще имеет мало шансов найти отклик в вашей душе, по-

тому что вы в большинстве случаев отвергаете предложения о помощи и поддержки со стороны.

5.8. Лучше предотвратить вначале, чем лечить потом

Этот принцип особенно актуален в случаях с играми. Поэтому существуют различные способы поведения, рассчитанные на соответствующие типы личности, которые предотвращают возникновение психологических игр. Вот некоторые основные правила:

- покажите вашему партнеру – общительному типу, что вы его любите и восхищаетесь им;
- партнеру, принадлежащему к вдумчивому, деловому типу, покажите, что он вам интересен и что вы уважаете его мнение;
- партнеру – деятельному типу покажите, что вы рады быть рядом с ним и что вы его очень цените.

Общительному типу требуется ваше внимание, в котором чувствовались бы любовь и уважение, поскольку он ослабляет себя мучительной самокритикой («я глуп, и меня никто не любит»). Оптимальным условием для того, чтобы избавить его от потребности в психологической игре, будет доверительная атмосфера в отношениях.

Но если вы, отозвавшись на предложение, вступите в игру, то заблокируете его развитие: ему следует самостоятельно разобраться в себе для того, чтобы покончить с этой тенденцией. Однако если вы привыкли думать вперед партнера, то он наверняка станет инициировать все новые игры.

Понаблюдайте за его поведением и выявите те тонкие нюансы, по которым можно определить, сближается он с вами или, наоборот, отдаляется от вас. Если вы слишком приблизились к общительному типу 1 или чересчур отдалились от типа 2, то это может заранее негативно повлиять на ситуацию. Итак, держитесь лучше немного отстраненно от вашего типа 1, и он потянется к вам, а с типом 2, наоборот, ищите душевной близости. Это подействует на него благотворно. Особенно важно во время конфликтов не обрывать полностью контакт с партнером, принадлежащим к общительному типу. Говоря образным языком, ни за что «не снимайте его с ответственного поста». В детстве с ним довольно часто поступали аналогичным образом, и если теперь разбередить старые раны, его реакцию даже трудно будет предсказать.

Как остановить игры в жертву и в симпатию вдумчивого, делового типа? Дело в том, что, вступая в общение с партнером, он почти непроизвольно провоцирует его взять на себя роль воспитателя, – этот прием им отработан еще в детстве. Это тот наследственный груз, который передается из поколения в поколение.

Если вы общительный тип, то ваш партнер вряд ли может рассчитывать на то, что вы поддержите его игру в жертву. Вероятнее всего вас удивит его предложение: разве может человек быть таким незащищенным, наивным или

легковерным? Ваш скепсис вполне оправдан, ибо слабость, которую демонстрирует ваш партнер – вдумчивый, деловой тип, конечно, укрепляет ваше чувство превосходства над ним (по крайней мере вам от этого хуже не станет), но когда-нибудь он обвинит вас в высокомерии и эгоизме. По крайней мере в тот момент, когда вам покажется, что партнер вас стесняет и ограничивает, вы захотите от него дистанцироваться. Тогда он либо попытается еще сильнее прицепиться к вам, либо, обидевшись, отойдет в сторону.

Будучи общительным типом 2, вы вступите в игру с чувством сострадания к партнеру. Незащищенность, характерная для вдумчивого, делового типа, в ваших глазах превращается в неспорченную естественность, а его неудачи – в удары судьбы, отчего вам хочется помогать ему на каждом шагу. Так будет продолжаться до тех пор, пока вы не истощитесь физически и морально, или ваш партнер не впадет в депрессию.

Для вас, как для общительного типа, было бы лучше следить за игрой в жертву с одной целью: «посмотреть, как он (партнер) справится со своей проблемой», – и при этом оставаться безучастным (ни сочувствия, ни критики). Таким образом, вы не уделили бы игре определенной части внимания и тем самым лишили партнера возможности одержать победу. Само по себе ваше неучастие в игре подействует на партнера благотворно.

Вы могли бы достигнуть еще большего, если бы сами предприняли что-то очень похожее на его игру, но с положительным значением. Когда он, к примеру, ведет себя пассивно, вы тоже расслабьтесь и насладитесь ничегонеделием. Если партнер вышел из себя, то вы должны поразить его энергичным напором. Вы увидите, что со временем его активность возрастет и примет более конструктивный характер. Если он устанавливает между вами дистанцию, мы рекомендуем вам заняться чем-нибудь личным и при этом всем своим видом показывать, как вам хорошо и весело. Он не оставит вас надолго в одиночестве. Будьте изобретательны, придумывайте похожие «игры» по обстоятельствам, но не забывайте, что их целью является положительная перемена поведения партнера.

Вам, как вдумчивому, деловому типу, было бы полезно помнить о том, что игрок в жертву на деле не так беспомощен, как кажется. Он только изображает из себя (неосознанно) беспомощного человека. Он не такой слабый, каким хочет во что бы то ни стало казаться. И не так глуп. Превратите все это в игру, попробуйте «посоперничать» с ним, т.е. стать еще более мощнее, неспособнее, ленивее или глупее. (Когда вам в самом деле станет тяжело, попробуйте все же превратить накопившуюся отрицательную энергию в положительную. Если это не удастся, тогда выпустите на него свой гнев – это его глубоко заденет.)

Если вы принадлежите к деятельному типу, то вам будет проще всего справиться с игрой в жертву. Для этого нужно научиться про себя забавляться, наблюдая за комическими сторонами игры. Ваша мимика, вероятно, подскажет партнеру: «не будь малым ребенком!». Если номер удастся, и он

улыбнется в ответ, считайте, что вы многого добились. Теперь он будет в состоянии самостоятельно прекратить игру, разве что для виду еще немного побудет в своей роли, чтобы сохранить лицо.

Вероятно, сухой юмор, присущий вдумчивому, деловому типу, является естественным средством против того, чтобы самому не стать инициатором игры в жертву. В случае с этим типом наилучшим лекарством также будет служить тактика «соперничества», когда вы с юмором начинаете утрированно копировать его поведение. Потом вы вместе будете помирать со смеху.

Как остановить игры деятельного типа? Если он играет в преследователя, то вы будете у него на поводке до тех пор, пока не поймете, что его сила – не что иное, как потребность в безопасности и попытка самоутверждения, но когда вы поймете это, он уже никогда не сможет ввести вас в заблуждение. Если вы принадлежите к общительному типу, то вам будет труднее уйти от преследователя, пока вы будете считать своим долгом спасти как самого партнера, так и всех участников этой игры.

Вдумчивый, деловой тип 1 действует уверенно и тактически грамотно в зависимости от обстоятельств. После непродолжительной фазы, когда этот тип продемонстрирует свою готовность услужить ближнему, он найдет способ покончить с эксплуатацией и не позволит партнеру поживиться за его счет. Вдумчивому, деловому типу 2 будет не столь легко справиться с партнером. Однако с присущим ему упорством он медленно, но верно доведет партнера-игрока до изнурения, так что тот в конце концов потеряет всякую охоту продолжать игру.

Этот естественный, но в большинстве случаев весьма долгий путь обучения на опыте – у одних он занимает годы, у других десятилетия – естественно, стоит много сил и нервов. Поэтому, чтобы его сократить, мы предлагаем вам научиться распознавать тип игры, предотвращать ее начало, прерывать стереотипное поведение партнера или подыгрывать партнеру по принципу пейсинга (реагировать подобным на подобное, только с положительной целеустановкой). В любом случае сознательное изменение поведения поможет вам повредить игровым намерениям партнера.

Если перед вами стоит задача предотвратить игру человека деятельного типа, то лучше всего вести себя с ним честно, открыто и дружелюбно. Взаимные симпатии весьма эффективно противодействуют его желанию затеять игру в преследование. Тем не менее ваши чувства к нему не смогут удержать предрасположенного к играм деятельного типа от попыток инсценировать игры с окружающими. Поэтому было бы полезно объяснить ему в общих чертах механизм возникновения психологических игр, дабы он сознательно избегал игрового поведения и смог реализовать альтернативные возможности достижения психического равновесия. Пожалуй, эту разъяснительную миссию мог бы взять на себя его хороший друг.

6. ОТКРОЙТЕ СКРЫТУЮ СТОРОНУ ВАШЕЙ НАТУРЫ

6.1. Как открыть себя

Советчики, понимающие толк в жизни, решительно расходятся во мнении: одни советуют преодолевать в себе эгоистические наклонности в мышлении и поведении, поскольку, по их мнению, от этого главным образом страдают отношения. Другие, напротив, ратуют за здоровый эгоизм, особенно женский, потому что женщины, мол, по-прежнему позволяют себя использовать. Но меняется время, меняются нравы.

В этой главе речь пойдет не об искусстве быть эгоистом или альтруистом, а об открытии той стороны вашего типа личности, которая до времени была вам мало знакома. При этом очень важно знать: относитесь ли вы к типу 1 – к тому типу, который подчеркивает свою значимость, интенсивно ведет и контролирует игру взаимоотношений, или принадлежите к типу 2, который отличается самозабвенностью, неотвязно следит за реакцией партнера и, соответственно, во всем подстраивается под ближнего? Оба типа имеют свои слабые и сильные стороны, ни одному нельзя отдать преимущество. Каждый тип при этом несет в себе черты другого и время от времени меняет поведение на противоположное.

Вероятно, вы уже отметили у себя наличие этой другой стороны характера и даже пользовались этим. И вы не могли не увидеть, какую пользу это приносит лично вам и вашим отношениям с партнером:

как тип 1, вы становились более участливыми по отношению к партнеру, например, готовы были с интересом его выслушать;

как тип 2, вы начинали отчетливо понимать, что и у вас есть собственная жизнь и что ей можно наслаждаться, это помогало вам самоутвердиться, у вас появлялась смелость сказать партнеру, в чем вы нуждаетесь или чего добиваетесь.

Чтобы укрепить вас в стремлении побольше узнать о другой стороне вашей личности, мы утверждаем, что это будет полезно не только для вас лично, но и для ваших отношений с партнером – поможет, как это часто бывало, навести мост к его душе.

Но сначала вы должны ответить на вопрос:

похож ли я скорее на тип 1?

Мне нелегко забыть о себе и всем сердцем повернуться к партнеру, терпеливо его выслушивать, задавать ему интересные вопросы и т.п.? Нахожусь ли я – или был раньше – как бы в стеклянном шаре, целиком сосредоточенном на самом себе?

Не должен ли я больше внимания уделять партнеру, больше воспринимать его как личность, научиться лучше его понимать и признавать его достоинства?

Или я скорее похожу на тип 2?

Не теряю ли я себя постоянно в стремлении удовлетворить потребности близких, не боюсь ли я часто высказывать свои пожелания и предъявлять требования к окружающим? Не слишком ли редко и порой поздно я вспоминаю о себе?

Следовательно, мне стоит почаще вспоминать про себя и научиться воспринимать себя как полноценную личность, четко регистрировать свои чувства, желания и потребности и уметь их донести до партнера.

Это не значит, что мне, как типу 1, отныне следует забыть про себя, жить только для других или, как типу 2, упражняться в эгоизме. Ни к чему не приведут также попытки типа 1 по-матерински опекать партнера или желание типа 2 резко умерить его потребности.

Обоим типам мы одинаково посоветуем: остерегайтесь действовать по однозначной схеме «или – или» и не думайте, что теперь вам следует быть другим типом. Это значит, что боевому и порой чванливому типу 1 не стоит пытаться решать проблемы только за счет подчеркнутой любезности, воспитания в себе скромности или, заглушая в себе диктаторские наклонности, стараться везде быть справедливым. Точно также типу 2 не стоит строить из себя эгоиста и демонстративно задевать близких. Поскольку простой переход из одного экстремального состояния в другое ничего не решит, а только вызовет обратную реакцию. В результате человек еще крепче закрепится на исходной позиции.

Вместо схемы «или – или» мы рекомендуем прибегнуть к схеме «и – и». Будьте типом 1 и типом 2. Тогда, будучи типом 1, вы сохраните навыки заботы о себе и отстаивания своих интересов. Зачем вам от них отказываться? А будучи типом 2, вы по-прежнему сможете самозабвенно откликаться на чувственные порывы других людей, вникать в их житейские и производственные проблемы. Это качество уже подтвердило свою ценность! Зачем вам менять себя? Лучше всего приобретать новые качества, не забывая о старых. Это только расширит ваш личностный ресурс.

Для типа 1 достаточно следить за тем, чтобы случайно не переоценить себя. Общительному типу не следует строить из себя звезду, вдумчивому, деловому типу – выдавать себя за значимую особу, а деятельному типу – считать себя во всем совершенным. И не пытайтесь никого насильно загнать в одну из перечисленных ролей, хотя бы из благих намерений открыть глаза на действительность.

Типу 2, наоборот, не следует недооценивать свои способности. Общительный тип 2 не должен думать о себе, что недостоин любви, вдумчивый, деловой тип 2 – что он ничего из себя не представляет, а деятельный тип 2 – что он выглядит «не на все сто». Внушите себе эти истины, но не требуйте ни от других, ни от себя невозможного.

6.2. Метод достижения баланса

Достигнутый личностью баланс душевных сил имеет и более глубокие последствия. Человек достигает душевного равновесия, хорошего физического самочувствия и получает (вместе с личностными ресурсами) импульс для дальнейшего развития, в том числе и как воспитатель других.

Ибо до тех пор, пока общительный тип 1 занят самим собой, он не доверяет ни окружающим, ни жизни и считает, что блага жизни достаются напряженной борьбой.

Если общительный тип 2 и дальше будет думать, что не получит любовь, пока не пожертвует собой ради партнера, и станет угождать ему (и всем остальным), то доведет себя до полного физического и психического истощения.

Вдумчивому, деловому типу 1 не пойдет на пользу, если он, как эгоист, будет постоянно лезть вперед, уходить с головой в работу и провоцировать окружающих. Неизбежные в таком случае ответные реакции сослуживцев и близких вынуждают его закрываться и ощущать непонимание.

Вдумчивый, деловой тип 2 не многого добьется, пока будет выглядеть аморфным существом, вести призрачное существование, стараться приладиться к любой ситуации. В конце концов он опустошит себя. Никто не угадает, чего же он сам хочет.

Деятельный тип 1, имеющий ярко выраженные авторитарные замашки или преклоняющийся перед авторитетами, рано или поздно поделит мир на друзей и врагов, станет вести себя неоправданно агрессивно и вследствие ответной реакции окружающих придет к выводу, что на него постоянно нападают или стараются его обойти.

Если деятельный тип 2, забыв о собственных интересах, целиком жертвует собой ради выполнения долга, то когда-нибудь он потеряет радость к жизни, к работе, а заодно и здоровье и сделает вывод, что за добро не ждут добра.

И наоборот, вы приобретете, если:

Как общительный тип 1, прекратите попытки доминировать в своем окружении, не будете столь холодны и недоступны, но повернетесь к партнеру и близким с открытым сердцем, расслабитесь, покажете ему и людям, что цените их достоинства, если всеми чувствами настроитесь на совместную жизнь с мужем, с большим доверием будете относиться к жизни и к происходящему, поняв наконец, что, живя в необычайно активном состоянии, вы изматываете себя. Начните с малого: настройтесь дружелюбно по отношению к партнеру и попытайтесь выслушать его до конца, задавайте ему вопросы и при этом не обращайте внимания на его «да, но...».

Как общительный тип 2, станете больше прислушиваться к внутреннему голосу, делать паузы в разговорах для того, чтобы спокойно обдумать слова, если научитесь различать собственные потребности и интересы и перестанете думать, что партнера постоянно нужно спасать.

Как вдумчивый, деловой тип 1, попытаетесь сотрудничать с партнером (вместо того, чтобы важничать) и покажете ему, что вы его любите, если бу-

дете к нему терпеливы и снисходительны, сможете поддержать его и помочь в трудную минуту.

Как вдумчивый, деловой тип 2, научитесь общаться с партнером «на ты», найдете близкий путь к его сердцу, если объясните, чего вы от него хотите, вместо того, чтобы копить разочарования, проглатывать обиды и наседать на него из-за того, что, как вам кажется, вы попали в зависимость.

Как деятельный тип 1, будете более чувствены, мягки и сердечны, если будете разделять с партнером переживания, радости, горе и дадите ему возможность быть более самостоятельным.

Как деятельный тип 2, повернетесь лицом к партнеру, станете тоньше реагировать на его душевные колебания, вести себя спонтаннее и позаботитесь о том, чтобы в одинаковой степени с ним получать от жизни радость и удовольствие.

Освоение качеств другого типа не приводит к утрате собственной личностной структуры. Зато, будучи типом 2, вы приобретаете спокойствие и самообладание, а тип 1 становится мягче. А установив внутренний баланс, вы позволяете и партнеру найти выход из психологического тупика, в котором он оказался из-за одностороннего проявления своей натуры.

6.3. Раскрытие типа и отношения

От многих факторов зависит, станут ли, например, ваши отношения строиться на любви, взаимном интересе, будет ли в них присутствовать эротика, творческий элемент, или они будут монотонными, скучными, застывшими. В первую очередь это, по-видимому, зависит от того, насколько оба партнера действительно готовы сделать все ради поддержания (или восстановления) интересной и живой семейной атмосферы. При этом важно, чтобы они настроились на одну волну, ибо без этого нормальные отношения вообще невозможны. Различия и контрасты можно при желании использовать для того, чтобы добавить в жизнь привлекательности и некоторого напряжения, но если упираться на них постоянно, то обстановка в семье не изменится.

Кроме того, важно обратить внимание на соотношение признаков первого и второго типов и на то, как наслаиваются друг на друга женская и мужская роли. Так, качества мужчины общительного типа 1 (стремление держать дистанцию в отношениях, доминировать среди окружающих, интеллект) резко контрастируют с качествами женщины общительного типа 2 (подчеркнутая чувственность, жертвенность). Чего только не делают мужчины типа 1 всех трех категорий, чтобы создать впечатление превосходства, а женщины типа 2 по-прежнему играют роль героини любовных романов. Но что хорошо для мира фантазий, то не подходит для реальной жизни. Игра в жизнь приводит к обоюдным разочарованиям.

Любовь двух общительных типов дает материал для душещипательных рассказов: оба, смотря по обстоятельствам, умеют быть как необыкновенно

счастливыми, так и бесконечно несчастными. И когда любовные отношения терпят крах, страстная любовь нередко превращается в слепую ненависть, которую бывшие партнеры испытывают друг к другу в той особо эмоциональной манере, которая присуща этому типу, – так что клочья летят. Этот печальный исход вероятнее всего ожидает именно тех, кто свои беды превращает в добродетели: эдаких «настоящих мужчин», холодных, с чувством собственного превосходства (мужчины общительного типа 1) и склонных к излишней драматизации, капризных женщин-детей (женщины общительного типа 2).

В семье, где, наоборот, мужчина принадлежит к типу 2, а женщина к типу 1, мужчина-партнер чаще обращается к чувствам, заставляя тем самым супругу быть более рассудочной, что, безусловно, идет только на пользу их отношениям, – если, конечно, женщина не пожертвует семьей ради карьеры, а мужчина не увлечется другой.

Пара, составленная из партнеров, принадлежащих к типу 1, вероятно, будет вести интеллектуальное соперничество. А у пары, составленной из партнеров, принадлежащих к типу 2, есть опасность, что они бросятся наперегонки спасать друг друга. В обоих случаях дело может кончиться возникновением стрессовой ситуации, партнеры потеряют спокойствие духа и не смогут наслаждаться идиллией своих отношений. Тогда сам по себе брак утратит в их глазах свою ценность, и они будут использовать его как средство для достижения иных целей, например, чтобы произвести впечатление на других людей или вызвать их симпатию.

Игры во власть партнеров первого типа и игры в спасителя партнеров второго типа скрывают личностные недостатки: дефицит веры в себя и способности к ясному, реалистическому мышлению. Но оба эти недостающие качества служат фундаментом нормальных семейных отношений.

Партнеры общительного типа особо склонны к спонтанному воодушевлению (что в них так привлекает). Но вспышка воодушевления проходит так же внезапно, как и появляется. В порыве воодушевления супруги видят друг друга в идеальном свете, не такими, какими они являются на самом деле. И наоборот, когда отношения не складываются, почувствовав обиду, они готовы критиковать друг друга, не зная меры. Реальность искажается до сущего кошмара. Если оба партнера первого типа откроют в себе свойства второго типа (и наоборот), то весьма вероятно, что в их отношениях установятся нежная любовь, дружба и внутреннее понимание, поскольку они, принадлежа к одному типу личности, все-таки обладают душевным родством. Следовательно, тип 1 должен стремиться стать мягче, демонстрировать партнеру больше душевной расположенности, чувств и теплоты, прекратить соперничество и оставить свое честолюбие.

А типу 2 мы рекомендуем покончить испускать фейерверки эмоций. Пусть он лучше попытается найти в себе центральный стержень, формирующий личность, вместо того, чтобы все время хотеть быть чьим-то любимчи-

ком. Его натура обретет контуры, и он уже не полезет назойливо спасать (брат под опеку) ближнего (или партнера).

Союз двух людей вдумчивого, делового типа, как правило, отличается гармоничностью и взаимопониманием, у них масса общих интересов. Тем не менее, как мы знаем, за красивым фасадом могут скрываться значительные прорехи, которые оборачиваются общими страданиями.

Вдумчивый, деловой человек 2, чувствуя некоторое превосходство перед партнером, своим поведением вносит в семейные отношения покой и гармонию. Однако у него наблюдается склонность изображать беспомощную жертву. Тогда он либо будет совершать ошибки и рассердит партнера, либо будет прилаживаться к доминирующему партнеру, принимая любые условия, но при этом своей неуместной деловитостью долго не сможет удовлетворить его чувственные потребности.

Вдумчивый, деловой тип 1 отличается напускной важностью и упрямством. Он более беспокоен, нервозен, чем тип 2, быстро вскипает и способен к холерическим эмоциональным взрывам. Он охотно принимает образ мятежной жертвы: «Я просто возмущен тем, что мне приписывают!». Он как та собака, что громко лает, но редко кусается. Но если такое все же случается, он сразу же с невинным лицом начинает ссылаться на смягчающие обстоятельства, уговаривая людей не принимать это близко к сердцу и объясняя все мгновенной вспышкой ярости.

Оба типа (1 и 2) скрывают свои неудовлетворенные потребности и желания (нередко завышенные) за внешним успехом и общественной значимостью. Это им удается до поры до времени, пока разочарование не выльется через край. Общительный и деятельный типы легче справляются с чувством досады благодаря тому, что время от времени в их отношениях пронесется очищающие грозы. Вдумчивому, деловому человеку этот способ не подходит. Про таких как в хорошем, так и в плохом смысле говорят: «в тихом омуте черти водятся».

Установление психологического баланса могло бы привнести в жизнь эгоцентрического вдумчивого, делового типа 1 больше покоя и невозмутимости. Если раньше ничто не омрачало его самодовольства, то, достигнув баланса, он стал бы принимать большее участие в жизни партнера, не стараясь при этом излишне под него приспособливаться, как вдумчивый, деловой тип 2. Он стал бы почаще вспоминать о себе, больше о себе заботиться, у него появилась бы уверенность в своих силах, он стал бы более динамичен. Кроме того, у него появились бы внимательность, спонтанность в поступках, он стал бы смелее принимать решения, а отношения с партнером были бы активнее и живее.

В любой ситуации главное – занять правильную, наиболее подходящую позицию. Вдумчивому, деловому типу вряд ли стоит искать ответ на вопрос: «Что я получу от ближнего или от жизни?», потому что в такой позиции ему отведена роль жертвы. Лучше спросить: «Что бы мне хотелось сделать для

себя, ближнего и для жизни?» Если же он и тогда не получит облегчения (из-за того, что мысленно уже представил себя жертвой), то у него по крайней мере останется возможность изменить модель поведения.

У людей деятельного типа складываются наиболее устойчивые и продолжительные семейные отношения, которые способны вынести не одну вспышку страстных эмоций благодаря дружбе и присущему им здоровому человеческому рассудку. Они стремятся иметь семью, и если находят надежного партнера, дающего им возможность раскрыть свои чувства и имеющего схожий образ мыслей, то создают прочные отношения, которые обычно ничто не омрачает в течение всей жизни. При этом предполагается, что партнер так же надежен в чувственных проявлениях, как они сами. Человек деятельного типа живет по правилу: «Если я уже сказал, что люблю, то зачем это повторять сто раз».

Прочная убежденность деятельного типа в необходимости выполнять свои обязанности вынуждает его действовать безоглядно, в ущерб себе. Это может привести к продолжительным похолоданиям отношений, и когда он узнает, что партнер симпатизирует другому, то приходит в состояние полной растерянности. Люди этого типа, не позволявшие себе болеть, десятилетиями трудившиеся с невероятным напряжением, чаще других подвергаются неожиданным и тяжелым заболеваниям. Из-за этого многие из них основательно меняют образ жизни, не позволяя больше работе и обязанностям играть определяющую роль. Они познают радость жизни, которую делят с партнером.

В этом случае установление психологического баланса повышает также качество жизни. Если деятельный тип 1 оставит свои авторитарные игры в преследователя и станет больше использовать личностный ресурс – чувствование, – то перестанет регламентировать жизнь партнера. Его партнер вздохнет свободнее, у него появится возможность быть самим собой. А деятельный тип в значительной степени избавится от черствого мещанства.

Деятельный тип 2, напротив, будет больше внимания уделять своим потребностям, следить за здоровьем и не позволять ни партнеру (ни организации, в которой он работает) использовать себя.

Подведем итоги:

Отношения вдумчивого, делового типа 1 и общительного типа 1. Оба ведут себя достаточно хладнокровно, потому что общительный тип умеет держать себя в руках, а вдумчивый, деловой тип большую часть времени проводит в размышлениях. Отношения станут еще теплее, если общительный тип перестанет стыдиться своих чувств перед партнером, а вдумчивый, деловой тип будет больше заботиться о партнере.

Отношения вдумчивого, делового типа 2 и общительного типа 2. Оба имеют мягкий характер. Общительный тип из-за своей врожденной чуткости, а вдумчивый, деловой тип из-за того, что забывает обо всем, погрузившись в размышления, и еще потому, что испытывает природную потребность в гармонии. Если оба партнера научатся тоньше чувствовать друг друга, их отношения приобретут большую динамику.

Отношения вдумчивого, делового типа 1 и общительного типа 2. Первый хочет, чтобы к нему относились с большим уважением, второй любит, когда за ним ухаживают. Для сохранения равновесия необходимо, чтобы вдумчивый, деловой тип стал больше интересоваться ближним, а общительный тип больше заботился о себе.

Отношения вдумчивого, делового типа 2 и общительного типа 1. Один партнер мягок, другой сдержан. Вдумчивому, деловому типу надлежит быть более активным, чтобы сравняться по темпераменту с подвижным общительным типом. Общительному типу следует оставить свою манеру, каждый диалог строить по типу «да, но...» и учиться выслушивать партнера с видимым интересом.

Отношения общительного типа 1 и деятельного типа 1. Один партнер сдержан, другой имеет диктаторские наклонности. Внешне их отношения выглядят привлекательно, но им не хватает душевной глубины. Для этого необходимо, чтобы общительный тип не боялся выражать своих чувств, а деятельный тип проявил все свои душевные качества.

Отношения общительного типа 2 и деятельного типа 2. Союз обаяния и сердечности. Их дуэт может быть проникнут чувственностью, если, конечно, деятельный тип, увлекшись работой, не забудет про партнера, а общительный тип каким-то образом сумеет игнорировать попытки партнера регламентировать жизнь.

Отношения общительного типа 1 и деятельного типа 1. Один – чувственный, но независимый человек, другой – трудяга с широким сердцем. Общительному типу нужно забыть о себе и повернуться к партнеру. А деятельному типу помнить о собственных интересах.

Отношения общительного типа 2 и деятельного типа 1. Первый наделен эмоциями, второй диктаторскими замашками. Общительному типу не следует подвергать партнера чрезмерному эмоциональному давлению. А деятельный тип не должен уступать в чувственных проявлениях.

Отношения вдумчивого, делового типа 1 и деятельного типа 1. Здесь могут столкнуться два упряма. Однако если они сумеют приспособиться друг к другу, отношения будут развиваться сами собой.

Отношения вдумчивого, делового типа 2 и деятельного типа 2. Вдумчивому, деловому типу не стоит упускать инициативу, а деятельному типу мы рекомендуем вменить себе в обязанность радоваться жизни.

Отношения вдумчивого, делового типа 1 и деятельного типа 2. Первый важничает, второй трудится, не покладая рук. У обоих наблюдается тенденция застревать в игровых образах. Поэтому им необходима гибкость.

Отношения вдумчивого, делового типа 2 и деятельного типа 1. Последний вынуждает мягкого по натуре вдумчивого, делового типа жить более интенсивной жизнью, получать удовольствие от работы, от необходимости принимать решения, а им обоим хочется посоветовать бережно оберегать межличностные отношения.

7. СЕКРЕТ КОМПЕТЕНТНОСТИ

7.1. Мы все разные

Общительный тип наделен особенным даром спонтанно находить язык с незнакомыми людьми. Представители этого типа быстро и тонко реагируют на сигналы, приглашающие к общению, и улавливают тончайшие нюансы, которые определяют характер межчеловеческих отношений. Эмоциональная одаренность и талант общения вкупе с привычкой к самоанализу помогают этому типу распознавать сигналы окружающих.

Вдумчивый, деловой тип способен мыслить быстро и дифференцированно. Люди этого типа могут распознавать взаимосвязи и отличать существенное от несущественного. То есть они обладают такими чувственными и интеллектуальными качествами, которые позволяют им невозмутимо наблюдать за происходящим вокруг.

Деятельный тип наделен энергией и способностью осуществлять задуманное. Люди этого типа целеустремленные, практичные, решительные, имеют организаторские способности и, как правило, любят и умеют работать своими руками. Их наиболее характерные черты – сила воли, энергия и прилежание.

Различные личностные ресурсы проявляются и на физическом уровне. Не случайно уже первые учения о характере человека поставили вопрос о его (человека) физической сущности.

Мы исходим из предпосылки, что скорее сущностный тип человека определяет его физический тип, а не наоборот. Поэтому лицо и тело общительного типа в большинстве случаев имеют правильные пропорции и действуют как своего рода сигналы, приглашающие развить общение. Вдумчивый, деловой тип чаще имеет мягкие черты лица и полную фигуру (когда потекает кревоугодию), а деятельный тип – крепкое, мускулистое телосложение.

С этой точки зрения физический тип можно рассматривать в качестве исходного пункта при оценке личности, хотя все три личностных типа имеют родственные астенические черты. Личностные типы с атлетической конституцией менее мечтательны и интровертивны, зато более практичны и целеустремленные, нежели люди, предрасположенные к полноте. Последние склонны вести себя добродушно и дипломатично.

Другой чертой, роднящей представителей всех типов, является их разделение на тип 1 (более сосредоточенный на себе) и тип 2 (готовый забывать о себе). Отсюда одна половина людей предрасположена к завышенной самооценке, а другая к собственной недооценке, что также проявляется в физической организации людей. Так, представители типа 1 худее и изящнее представителей типа 2, у которых все части тела имеют крупные размеры.

Черты характера определяют поведение человека и его физическое строение. По внешним данным можно легко судить о его скрытых личностных ка-

чествах. При поверхностном взгляде можно отметить, что общительный тип привлекателен, общителен, иногда немного честолюбив, имеет живой характер. Но такой взгляд не позволяет увидеть, какое огромное значение для него имеет познание, что оно значит для этого типа еще больше, чем шарм, сердечность и обаяние.

Теперь вы понимаете, почему неразвитый общительный тип боится чего-то не знать или случайно сказать что-то неправильное. Эта неуверенность вынуждает его держаться в тени. Иначе он обычно выражается не по сути, делает опрометчивые заявления, односторонне, поверхностно аргументирует свою позицию, и окружающие не замедлят показать ему, как он наивен, или упрекнуть в том, что он сначала говорит, а потом думает.

До тех пор, пока жизнь протекает спокойно и без проблем, общительный тип пользуется своей привлекательностью и опирается на нее в сложных ситуациях. Но оказавшись в серьезном кризисном положении, например, когда его покидает партнер, он понимает, что заложенных от природы данных ему уже не хватает. С этого момента он начинает интересоваться другими свойствами познания.

Если вы чувствуете, что вас, как вдумчивого, делового типа, воспринимают поверхностно, считайте, что люди относятся к вам, как к хорошему слушателю, уступчивому, добродушному и терпеливому человеку. У некоторых даже появляется потребность учить вас тому, что следует делать. Другие полагают, что могут вас использовать в своих целях. Они делают двойную ошибку: во-первых, вы цените свое право самостоятельно определять цели и добиваться их своими силами, и, во-вторых, вы гораздо более своенравны, чем это может показаться. Ваше чувство собственного достоинства сильно зависит от успеха. Поверхностное суждение не позволяет окружающим понять, что вы в принципе точно знаете, чего хотите, и добиваетесь поставленных целей с тихим упорством и настойчивостью, хотя вы и не идете прямым путем, как другие личностные типы.

Будучи человеком действия, вы производите впечатление жизнестойкого, энергичного и уверенного в собственной правоте человека. Многие считают, что вы обеими ногами стоите на земле и ваша позиция непоколебима. Вас нагружают работой и ответственностью, ожидая, что в любой ситуации вы выложитесь до конца.

При этом мало кто замечает, что в глубине души вы очень чувствительны, ранимы и что разочарования в людях причиняют вам сильную боль. Вы стремитесь до конца сохранять хорошие отношения с людьми, в отличие от представителей общительного типа, у которых отношение к людям быстро меняется, поскольку порой строится на поверхностных впечатлениях, или от многих представителей вдумчивого, делового типа, у которых симпатии к окружающим во многом зависят от ситуации. К собственной работоспособности вы относитесь как к само собой разумеющемуся явлению, о котором не стоит и говорить.

Ложные оценки поддерживает и то обстоятельство, что каждый характерный тип вынужден преодолевать специфические трудности ради получения доступа к своим ключевым энергиям. Лишь после того, как человек научается их использовать, он предстает как развитая личность, обладающая всеми качествами своего типа.

Все вышесказанное объясняет причину, по которой представители различных личностных типов как бы сами дают повод окружающим недооценивать именно те их качества, которые сами они ценят в себе больше всего, и эта недооценка для них особенно обидна. Следовательно, нужно быть очень деликатными и давать оценку человеку только тогда, когда мы располагаем о нем точными данными.

7.2. Скрытые способности

Тот, кто имеет практический опыт распознавания людей, старается увидеть в партнере прежде всего скрытые ресурсы:

- в этом случае в представителе **общительного типа** мы увидим человека, увлеченного познанием (и качествами *Я-познания*);
- в представителе **вдумчивого, делового типа** – человека, ориентированного на достижение успеха (и качеств *Я-действия*);
- в представителе **деятельного типа** – человека, добивающегося общения, построенного на любви (и качеств *Я-отношение*).

Тогда человек предстает в ином свете. Такое видение партнера меняет наше отношение к нему (и другим людям), мы становимся более терпеливы.

Естественно, нас интересует вопрос: если базовые ресурсы таким волшебным образом влияют на наше развитие и позволяют повысить качество жизни, или же являются чуть ли не единственным средством для достижения высокого развития, то почему все мы, не будучи высокоразвитыми личностями, и так довольны своей жизнью, нас любят, мы познаем и творим?

Чтобы изменить такое положение, мы хотим сделать некоторые акценты. Первое: мы охотнее всего выбираем привычные и, как нам кажется, безопасные пути. И каждый личностный тип инстинктивно старается справиться с любыми жизненными ситуациями с помощью знакомых ему качеств, которыми наделена его личность: у общительного типа это коммуникативность, у вдумчивого, делового типа – мышление, у деятельного типа – действие.

При случае личностные типы добиваются с их помощью успеха. Однако две трети случаев требуют от человека не стереотипного поведения. Но вместо того, чтобы изменить стратегию, общительный тип станет еще усерднее проявлять свои коммуникативные качества, вдумчивый, деловой тип займется более основательными размышлениями, а деятельный тип будет трудиться еще интенсивнее. То, что поначалу казалось рецептом успеха, приводит в тупик: средства, с помощью которых однажды удалось добиться результата, не обязательно подходят ко всем жизненным ситуациям.

Добавим сюда, что наше восприятие действительности страдает субъективностью, а следовательно, искажено. Причиной этих искажений являются стереотипы прежнего жизненного опыта: так общительный тип всегда воспринимал мир холодным и бессердечным, вдумчивый, деловой тип – безликим, а деятельный тип – ограничивающим его инициативу. Пережитое и усвоенное нами когда-то на всю последующую жизнь становится абсолютной истиной, несмотря даже на то, что с возрастом мы приобретаем другой положительный опыт: общительного типа мир награждает любовью и симпатией, вдумчивого, делового типа – вниманием, а деятельного типа – ответственностью и свободой деятельности.

Но, к сожалению, мало кто из людей обращает на это внимание, так как в них все еще сильно звучат так называемые погонялки, которые компенсируют им нехватку новых качеств:

у общительного типа 1 это послание: «Будь (всегда) сильным!», доводящее его до стресса;

у общительного типа 2: «Поступай с ближними справедливо!»;

у вдумчивого, делового типа 1: «Совершай усилия над собой!»;

у вдумчивого, делового типа 2: «Будь осторожен!»;

у человека действия 1: «Будь лучше других!»;

у человека действия 2: «Поступай всегда наилучшим образом!».

Укоренению в нас этих долго действующих стрессовых факторов мы обязаны родительскому воспитанию. Они хотели по-своему помочь нам устоять в жизни и действовали по схеме: «Хотя ты не годишься ни к чему, но потрудишься по меньшей мере сделать так, чтобы другие этого не заметили».

Следовательно, если ребенок старается всегда производить благоприятное впечатление, поступать по отношению к другим по справедливости, то в основе его поведения лежит выработанный страх перед вероятной катастрофой: «Если ты этого не сделаешь, от тебя все отвернутся!»

Этот заколдованный круг заранее программирует разочарование в себе: общительный тип надеется дежурной любезностью предупредить возможное неприятие со стороны окружающих. В состоянии, близком к панике, он не замечает того внимания, какое получает со стороны. Подобные знаки он воспринимает как слабый отзвук на непрекращающиеся усилия добиться любви. Из этого общительный тип делает вывод: «Не будь у меня способности располагать к себе окружающих, меня бы никто не полюбил!»

Да и сама «погонялка» «Будь сильным!» заставляет его использовать природные способности в сфере межличностных отношений. Она велит ребенку (а позже взрослому человеку) держать себя в ежовых рукавицах, контролировать мысли и поступки, общаясь с людьми, все время быть начеку, при случае уходить от общения ради спасения своей репутации. Это типичные установки общительного типа 1. Но ему знакома и другая установка: «Поступай с другими правильно!». Вот он и болтается между ними, не в силах выбрать для себя главную. Однако обе «погонялки» прочно удерживают этот тип в

его личностной сфере, не дают ему перейти в сферу познания и использовать ключевую энергию, что необходимо для его развития.

«Погонялки» типа: «Совершай усилия над собой!» и «Будь благоразумен!», – более относятся к физической структуре человека и мышлению. Они сужают восприятие внешних факторов и подстрекают человека к самокопанию, что свойственно вдумчивому, деловому типу. «Погонялки» прочно удерживают этот тип в сфере познания и не позволяют перейти в сферу действия, чтобы он смог почувствовать, чего же он стоит на самом деле, и осуществить свои планы. Вместо этого вдумчивый, деловой тип погружается в бесконечные размышления, которые доводят его до полного иступления еще до того, как начнет что-либо делать.

С «погонялками» «Будь совершенен!» и «Делай все наилучшим образом!» деятельный тип прочно сидит в своей вотчине – действии. Доступ к базовым личностным ресурсам ему крайне затруднен. Большую часть проблем он пытается разрешить путем конкретных дел и верит, что от него ждут именно этого. По возможности он старается избегать ошибок и не нарушать правил и норм общественной жизни. Порядок, деловые качества и чистоплотность – вот те добродетели, которые он почитает в человеке за наиболее ценные. В его жизни чувству, игре и развлечениям находится не много места, он их фактически избегает. И пока деятельный тип под давлением внутренних установок стремится достичь совершенства во всем, что делает, живая половина его натуры чувствует себя все более неуверенно, а переход в сферу *я-отношение* внушает ему чуть ли не страх.

«Погонялки» стоят в тесной взаимосвязи с нарушениями, пережитыми человеком в раннем детстве и сильно повлиявшими на формирование личности: у общительного типа это нарушения процесса воспитания (через внушение ему запретов: «не будь таким-то и таким-то!» и «не сближайся с людьми слишком близко!»); у вдумчивого, делового типа это нарушения самооценки, вызванные запретами: «не думай!» и «не будь самим собой!»; у деятельного типа это ограничения в волевых проявлениях и действии («не делай этого!» и «не давай волю чувствам!»).

Ребенок частично нейтрализует эти запреты благодаря сильному сопротивлению. Поэтому общительный тип сохранил особый дар к контактам, вдумчивый, деловой тип – благоразумие, а деятельный тип – трудолюбие. Однако первоначальные запреты не стерлись из памяти. Они по-прежнему хранятся в подсознании и в ситуациях, связанных с перенапряжением психических сил, могут выступать на равных с приобретенным позже опытом и воздействовать на сознание человека весьма эффективно. Запреты расшатывают устойчивость и без того противоречивой по природе психики человека, и в результате он, независимо от принадлежности к определенному личностному типу, совершает типичные промахи: так общительному типу порой не удастся установить полный контакт с партнером, или он ощущает себя отвергнутым, изолированным от общества и оттого страдает.

У вдумчивого, делового типа, обычно обладающего наблюдательностью и аналитическими способностями, эти запреты сказываются в тех случаях, когда он не может проявить элементарную житейскую мудрость. Будто в ослеплении, он не видит ситуацию в целом и ничего не может понять. Такое положение приносит ему большие мучения. Он совершенно теряется, совершает глупые ошибки, демонстрируя явное противоречие между теоретической подкованностью и практической беспомощностью.

У деятельного типа детские ограничения вновь оживают всякий раз, когда он оказывается в стрессовых ситуациях, – а такое случается, несмотря на его практичность в житейских делах, – он с трудом принимает решения, творческая воля куда-то уходит, и даже пропадает способность трудиться. В таких случаях деятельный тип спасается испытанным методом – путем нормативного регулирования поведения.

«Погонялки» ослабляют действие запретов, направленных против энергий познания, действия и отношения, и становятся для ребенка своего рода добродетелями. Но, по сути, они перекрывают наше подлинное Я и продолжают стабилизировать разрушительные императивы: у общительного типа они заменяют способность любить на любезность; у вдумчивого, делового типа – жизненную мудрость на изворотливость; у деятельного типа – творчество на рутинный подход.

Вторым препятствием, затрудняющим переход из личностной сферы в сферу развития, является пугающая карикатура на личностные ресурсы, так как они, оставаясь невостребованными, действительно превращаются в свою противоположность – негативные ресурсы.

По этой причине общительный тип относится к духовным качествам без восторга, как ему кажется, в них нет тепла и любви. Людей, умеющих мыслить четко и ясно, он считает холодными и отстраненными. Базовые ресурсы этого типа обращаются против него: внутренне они проявляются как недооценка себя, внешне в чувстве недооценки себя со стороны окружающих. Не удивительно, что он уступает вам дорогу и предпочитает оставаться на уровне общения – либо незаметно контролируя ваши эмоции, либо отвечая вам формальным радушием.

Однако сфера мышления по-прежнему притягивает его. Это в первую очередь относится к общительному типу 1 с его «погонялкой»: «Будь сильным!». Она как бы говорит ему: «Будь осторожен, не показывай свои слабые стороны. Ты должен все знать!». Тип 2 зависит от своей «погонялки»: «Поступай с другими по справедливости!». Он пытается всем угодить подчеркнуто радушным и обаятельным обращением, отвлекая тем самым их внимание от своего слабого места – мышления. Женщины этого типа имеют возможность спрятаться за детски-наивной манерой поведения, внешними признаками которого обязательно являются надутые губки, детский голосок, невинные глазки.

Исходная пессимистическая точка зрения: «Мир бессердечен», соответственно, «Меня не за что любить» и приобретенные впоследствии с помощью

«погонялок» навыки поведения создают ситуацию, когда общительного типа, с одной стороны, влечет новый опыт, который он находит приятным, а с другой – этот опыт видится ему чем-то нереальным. Он говорит себе: «Все это прекрасно, но мир живет по другим законам!» И возвращается к привычному способу жизни, стараясь заслужить любовь ближних.

С другими личностными типами происходит то же самое. Вдумчивый, общительный тип не обделен вниманием и уважением окружающих, но так как его самосознание развито слабо, то он не может надолго удерживать общественное признание. Знаки уважения, которые достаются деятельному типу, вгоняют его в неловкое положение, поскольку в глубине души он не чувствует себя в полном порядке.

Другой причиной, объясняющей, почему мы колеблемся обращаться к базовым ресурсам, является необходимость отказа от знакомого нам стереотипа поведения, с которым, как нам кажется, мы можем чувствовать себя в безопасности. Если вспомнить, что большинство людей начали жизнь с приобретения трагического опыта (недостаток любви, внимания, свободы) и что этот опыт лег в основу их картины мира, то станет понятно, почему они считают в высшей степени рискованным делом отказываться от проверенного рецепта.

Дело в том, что если общительный тип в самом деле захочет расширить свои познания, то впредь ему придется расстаться с прежней моделью поведения, предусматривавшей контроль развития отношений. Однако пока у него нет веры, он (тип 1) вряд ли решится выпустить из рук нити управления. А тип 2 вообще только в крайнем случае откажется от прежнего рецепта – все силы употребляет на расположение к себе окружающих. Но тогда не то что мир знаний, но и мир познания окажется недоступным.

Вдумчивый, деловой тип обладает неразвитым самосознанием (в смысле самовосприятия), он слишком мало уделяет себе внимания и придает себе слишком мало значения. Поскольку он тоже крепко держится за прежний опыт, в котором многого не хватает, и интерес, который проявляют по отношению к нему окружающие, довольно быстро проходит или забывается, то его самосознание не получает достаточно пищи. То есть оно не стабильно и не может устоять перед нападками и критикой. Поэтому он столь основательно укрепился в своей сфере познания: во-первых, потому что сфера познания представляется ему «зоной бедственного положения», где он, что называется, на месте, но еще и потому, что там он почти недосягаем для энергий *я-действия*, которые кажутся ему враждебными. Там он может в эгомании бесконечно раздувать свое *я-познание* по принципу: «Я самый великий!», или с его помощью, как под шапкой-невидимкой, прятаться от всяких «регуляторов» и «настроек» поведения.

Вдумчивый, деловой тип нередко ощущает непонятного рода угрозу, подавленность, нагоняет на себя страхи, не будучи в состоянии объяснить причину. Это обернувшиеся против него потенциальные воля и действие, которых он не испытал. Ресурсы действия несравнимы с легкими, светлыми и

скорее ни к чему не обязывающими ресурсами познания. Ему нужно решиться на то, чтобы принять ресурсы действия, но такое решение дается с трудом. И поэтому вдумчивый, деловой тип видит в ресурсах действия враждебную силу, ему кажется, что он попал от них в зависимость, он боится и восстает против них. В этом причина того, что во внешне доброжелательном и спокойном вдумчивом, деловом типе таится грубая вулканическая ярость. Когда его терпение переполнено, ярость прорывается наружу в самой жесткой и нетерпимой форме. Но после спокойного размышления он сразу пожалеет о содеянном.

В отношениях с людьми он также одновременно и восхищается, и борется против еще малоизученных им ресурсов, подыскивает себе по большей части активных и самоуверенных партнеров по общению, обладающих веселой, мягкой и заботливой натурой, которая его особенно привлекает, но впоследствии все больше отпугивает. Сначала его партнеры чувствуют себя польщенными, но потом их начинают угнетать его вялые манеры, постоянные упреки, вечное недовольство. Он вынуждает своих партнеров играть роли либо преследователей, либо спасителей, поэтому у одних он вызывает сострадание, а у других раздражение.

Однако он не перейдет в свою сферу развития (действие) до тех пор, пока будет истолковывать соответствующее деятельное поведение как авторитарное, надменное или нечеловечное. Тем не менее, сколько ни пытайся избежать этих энергий, никуда от них не денешься. Они постоянно его нагоняют, обращаются против него, и он переживает их как угрозу. Если вдумчивый, деловой тип хочет перейти к действию, ему следует отказаться от своей позиции – «открытость на все четыре стороны». Тот, кто действует, вынужден принимать решения и связывать себя обязательствами, а это сопряжено с риском. Поскольку лишь время покажет, насколько правильным было его решение. Тот, кто действует, должен отвечать и за неверные решения. А чтобы действовать успешно, нужно находить партнеров, которых приходится либо заинтересовывать самой целью, либо особыми условиями. Здесь нужно терпение, нельзя падать духом при первой же неудаче.

Деятельный тип судит о других людях по своим моральным критериям. Не все из них проходят это испытание. До тех пор пока он не обратится к своим ключевым энергиям, чувства и живые черты этих людей будут его очаровывать и в то же время казаться сомнительными, их умение наслаждаться жизнью – легкомыслием и в то же время завидным качеством. Отражения своих собственных чувств, тягу к душевной близости и нежности он встретит у других людей, не признает как свои. Они покажутся ему чужими, не имеющими к нему и к его жизни никакого отношения.

Смена ресурсов для деятельного типа проходит настолько тяжело, что ее можно сравнить с низвержением из упорядоченного мирка в мир хаоса. Поначалу он будет сомневаться в том, что чувственный мир также обладает своей логикой, что каждому нужно иметь потребности и возможности их

удовлетворения, чтобы не заболеть душой и телом. Но так как в глубине души он испытывает страшный голод по живому общению, радостям жизни, вниманию и любви близких, то не всегда может противостоять искушению. Он идет на риск, совершает неудачный «побег», который приводит к разочарованию и страданиям. После таких случаев деятельный тип чаще всего оказывается там, откуда он начал: в своем упорядоченном мире действия.

Все вышеизложенное объясняет, почему многие люди и дальше продолжают оставаться в своих личностных сферах. Как все же активизировать в себе эти базовые ресурсы, чтобы существенно повысить активность и качество жизни и продолжить развитие личности?

7.3. Продвижение путем соответствия жизни и повышения ее качества

Отважьтесь на риск, оставьте свою личностную сферу и обратитесь к базовому ресурсу. Общительному типу 1 это не составит особого труда при условии, если он (на глубоком уровне) разовьет в себе доверие к людям и миру и почти уверует в то, что он любим. Поскольку эта приобретенная уверенность окажет обратное действие как на окружающую действительность, так и на саму личность человека. Любовь к миру и любовь к самому себе сольются в его душе в одно чувство.

Его боязнь посвятить себя познанию и развить в себе посредством интереса, наблюдения, самоинформирования реалистическое мышление пропадет, стоит ему только отдаться этому делу целиком. При этом очень важно, чтобы познание не ограничивалось периферийными областями, а затронуло и его самого, и организацию его жизни.

У общительного типа нет иного способа прийти к ресурсам, как учиться на ходу! Шаг за шагом он добьется того, чтобы новое видение мира и жизни (такими, какие они есть) приносило ему пользу и поддержку, а жизнь больше не казалась враждебной. Он уже знает, что без культуры мышления невозможно осмысленно формировать жизнь. И что даже «побочные продукты» мышления представляют собой ценные ощущения и переживания. Нельзя доподлинно объяснить и описать это невозмутимое состояние другим людям, оно предназначено для внутреннего индивидуального осмысления и переживания.

Чтобы вдумчивый, деловой тип покинул свой ученый кабинет и проявил себя на ниве действия, ему следует внести порядок в самосознание. Под самосознанием мы понимаем некую внутростабильную автономию, ощущаемую как «я есть я!» – «Я важен для других!» – «Я могу свободно решать!» Вдумчивому, деловому типу 1 следует опасаться собственной переоценки, а типу 2 – собственной недооценки.

Несмотря на то что другим личностным типам это покажется делом само собой разумеющимся, но вдумчивый, деловой тип иногда забывает не только о себе, но и о том, что у него есть будущее, для которого он может что-то

сделать. Он должен сам направлять свою жизнь. Со временем он увидит, что ему сопутствует удача.

А для того чтобы сменить созерцательный и задумчивый настрой на энергичное волевое действие, ему необходим электризирующий импульс «Теперь я хочу!». Это будет решающая перемена от объективного к субъективному, от пассивного к активному. Вместо того чтобы, как обычно, держаться в стороне, вдумчивый, деловой тип хватается за работу, вмешивается во все дела, во всем участвует, интересуется всем новым. Таким способом он познает свои базовые ресурсы в первоначальном положительном аспекте, и жизненная активность его уже не пугает.

Среди людей вдумчивого, делового типа едва ли найдутся лучезарные герои. Большинство из них, напротив, отмечены разными человеческими слабостями. Если деятельный тип прямо шагает по жизни, а общительный тип вытанцовывает жеманные круги, то о вдумчивом, деловом типе складывается впечатление, что он идет по жизни, спотыкаясь. Однако его достижения превышают всякие ожидания. Тем не менее без прилежания, терпения и упорства больших целей не достичь.

В собственном представлении вдумчивый, деловой тип также хотел бы выглядеть более энергичным: он много говорит о необходимости «решительно браться за дело, пробиваться в жизни, о труде», убеждает всех, что «мы добьемся своего!». Поэтому он охотно одевается по-спортивному, предпочитая солидные фирмы, поставляющие товары высокого качества, – не из-за консервативных убеждений (как деятельный тип), а потому что этикетки с известными брендами ассоциируются у него с потенциальной силой.

На представителя деятельного типа благотворно действует благожелательная, покровительственная манера поведения (по отношению к себе и партнеру). Как общительному типу нужна вера в себя, так ему нужно ощущение безопасности. В глубине души он чувствует, что у него все в порядке. Основываясь на этом глубоко экзистенциальном решении – «Я хорош, потому что я именно такой!» – он может отпустить свои предохранители и перейти в область отношения, гарантирующую ему дальнейшее развитие личности. Это значит: вести себя спонтанно, радоваться жизни и своему делу, сострадать ближним, принимать симпатии окружающих, легко сближаться с людьми. К своему сверхтрудолюбию он добавит теплоту души.

Развитию личностных ресурсов этого типа, таких как спонтанность, доброта, радость жизни, сочувствие, душевная интуиция, юмор, смех, симпатия и общительность, способствует базовая установка общественного мнения.

8. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ВОПРЕКИ СТРЕССУ, ПОРОЖДАЕМОМУ ОТНОШЕНИЯМИ

8.1. Можно ли стать уравновешенным и счастливым

Люди, испытывающие проблемы, часто хорошо знают, как создавать проблемы окружающим, как подвергнуть их давлению, причинить боль или испортить настроение. Как можно защититься от них?

Можно, например, отнестись к подобным попыткам как к вызову и на этом основании значительно продвинуться в личностном развитии. Ибо страдания нам причиняют не столько слова или поведение окружающих, сколько понимание, что у нас чего-то еще не хватает, что-то нам еще не доступно.

Если общительный тип ощущает себя брошенным на произвол судьбы, или ему кажется, что с ним обошлись бессердечно; а вдумчивый, деловой тип считает, что его не уважают или унижают его достоинство; или деятельный тип уверен, что его обманывают или используют, значит задето слабое место в структуре личности. Будучи представителем одного из типов, вы можете в ответ обидеться, но есть и другое решение – скажите: «Я могу себе помочь!»

Вот универсальное правило, которое подходит для всех типов личности: тип 1, более сосредоточенный на своем Я, ищет более тесного общения с партнером и окружающими, а склонный к самозабвенному служению тип 2 ищет самоутверждения и не любит, когда его обходят. Однако ждать от других людей того, что нам хотелось бы, не приходится. Что ж, тем быстрее мы научимся преодолевать себя.

Изголодавшись по человеческому вниманию, общительный тип стремится к эмоциональной самоэксплуатации или к тому, чтобы его эксплуатировали другие. Это стремление выражается в нем тем сильнее, чем четче проявляется тенденция к играм во власть и в спасителя. Так называемое эмоциональное сгорание является специфической угрозой для общительного типа. Он не очень-то хорошо управляет душевными силами и не знает границ своих способностей: без конца отдавая, он почти ничего не получает взамен.

Если вы узнаете себя в этом описании, помните, что и вас неизбежно ожидают разочарование и депрессия. Вам следует заметно ограничить и без того завышенное сочувствие к окружающим и спонтанное желание всем помогать и заняться охраной самой себя (а заодно и партнера) от импульсивных стремлений выступить в роли спасителя. Это будет нелегко, поскольку придется заняться преобразованием болезненных эмоций в здоровые, стабилизацией чувств и применением их в положительных целях. Потом вы вдруг поймете, что партнер может и должен помочь сам себе. И вы перейдете в отношениях с ним на здоровую дистанцию. Вероятно, тогда вы будете смотреть на его действия уже не с чувством сострадания, а спокойно, с сознанием превосходства, даже с улыбкой.

Наблюдать за такими деликатными ситуациями с холодным сердцем и трезвым умом с разных точек зрения не только интересно и забавно. Возможно, вам удастся воспитать в себе умение быстро запускать анализирующую программу всякий раз, когда вам захочется выступить в роли спасителя или самоспасителя. Придание внутренним побуждениям иного смысла или прерывание стереотипов поведения (с использованием фантазии) при этом также могут оказаться весьма полезными приемами.

Вдумчивый, деловой тип слишком высоко оценивает свои способности: допустимую психическую и эмоциональную нагрузки, терпение и добродушие. Вместо того, чтобы адекватно реагировать на партнера и влиять на ситуацию в нужном ключе, он лезет из кожи вон, отдавая тем больше сил, чем больше он играет в жертву и внимание с самим собой и с партнером. Его реакция сбивчива, он ищет вину в самом себе и загоняет себя в такое положение, выпутаться из которого очень сложно. В конце концов он приходит к мысли, что единственный выход – это порвать с партнером.

Будучи вдумчивым, деловым типом, следите за тем, чтобы не опуститься до безрадостного состояния жертвы, результатом чего может стать чувство зависимости от партнера и обделенности. Не позволяйте себе в отношениях с партнером занимать позицию проигравшего. Держитесь с ним на одном уровне. Для этого постоянно что-нибудь делайте для него. Не ждите ответной услуги! Считайте, что у вас есть все, что вам нужно (с психологической точки зрения) и что поэтому вы действительно можете быть щедрым и великодушным. Оставаясь в позиции сильного, вы почувствуете себя значительно лучше. И если вы к тому же внушите себе, что вы интересны и достойны любви, то ваши игры во внимание отпадут сами собой.

Нередко деятельный тип, сам того не замечая, обходится с собой слишком сурово и лишает себя при этом живого, радостного переживания того состояния, которое мы называем *я-отношение*. Вместо того, чтобы оживить тело, душу и дух его свежим дыханием, он весь зажимается и реагирует скорее бесчувственно и механически. Если другие могут сказать себе в какой-то момент: «Я сделал достаточно, теперь можно отдохнуть, пригласить кого-нибудь или почитать что-нибудь», деятельный тип просто перешагивает через подобные импульсы и продолжает работать дальше, думая: «Мне еще нужно сделать то и это!». Разумеется, за его ценностными представлениями стоят неосознанные факторы, ограничивающие волю. Однако он склонен к тому, чтобы отчасти вводить в заблуждение самого себя, дабы таким образом скрыть слабости своего характера и стать по отношению к себе беспощадным. Его «погонялки»: «Будь совершенен!» и (или) «Делай все совершенным образом!», а также влечение к играм в преследование и отождествление еще более укрепляют его в правильности такого поведения.

Будучи деятельным типом, вам следует следить за тем, чтобы не перегружать себя (и партнера) чрезмерными обязанностями или не поддаваться желанию предложить свои услуги слабохарактерному партнеру, взяв на себя его

работу и ответственность. Помните: ваш партнер в редких случаях сам может справиться с ситуацией. Позвольте ему накопить собственный опыт, даже если поначалу он причинит ему боль. Сочувствуйте ему и дальше, но пусть он сам разберется со своими проблемами. Снизьте уровень расточаемой вами энергии до разумного предела. И научитесь тихо наслаждаться жизнью. Нередко можно наблюдать, как у людей, относящихся к деятельному типу, пробуждаются чувства, как они потом начинают жить полноценной эмоциональной жизнью, терпят неудачи и разочарованно возвращаются к прежней схеме поведения, характерной для их типа. Пожалуй, им лучше продвигаться маленькими шажками.

Как деятельный тип может стать уравновешенной и счастливой личностью, т.е. активнее прибегать к использованию своих личностных ресурсов? Разумеется, не через осуществление мечты о великой любви, как бы привлекательно это ни звучало. По сравнению с нашими представлениями и ожиданиями жизнь, как правило, выглядит неудовлетворительной, несовершенной, путаной и, по ощущениям деятельного типа, несправедливой. Да и сам человек, если честно признаться, в большинстве случаев не соответствует идеальным представлениям о самом себе.

Но разве это не пьянящее счастье – открыть вдруг среди этого несовершенства, что можно просыпаться по утрам, радоваться наступающему дню, отбросив свои оценки и градации, находить в ближних черты, достойные любви, понять, что значит любить себя и окружающих просто так, а не за то, что они могут дать, или за внешнюю красоту, сказать ближнему, что он любим!? Для этого нужно отбросить кое-какие прежние стереотипы поведения и прислушиваться к внутреннему голосу чувств.

8.2. Моя история – это не твоя история

Большая часть людей непоколебимо убеждена в том, что их чувственный опыт и есть объективная реальность. Они возмущаются, особенно во время споров, если партнер ту же самую ситуацию представляет совершенно иначе. Тогда они в запале бросают: «Ты, верно, бредишь!» или «Это не так, такого не было!» – а про себя возмущаются, что партнер так свободно обращается с правдой.

Именно несхожесть мнений показывает, что мы живем не в одной реальности. Каждый – в своем мире и в тех историях, которые он себе рассказывает. По этой причине одно и то же дело может иметь различные толкования – в зависимости от контекста той субъективной реальности, в которой оно описывается. В этой связи будет интересно отметить, что существует три вида историй, которые соответствуют трем типам личностей: истории о соперничестве, приключениях и превращениях, которые различны по стилю изложения, по темам и намерениям.

Если под историями понимать ранние попытки объяснения действительности, значит, верен тезис, утверждающий, что люди живут в разных мирах.

Существуют другие признаки, доказывающие, что каждый человек живет в своей реальности.

То, что мы принимаем за действительность, есть некое положение вещей, получающее определенное значение в историях о нас самих, нашей жизни, об окружающих, о том, чего мы желаем и чего опасаемся, о том, кто мы и что хотим от жизни. Повествования сопровождаются определенными настроениями наподобие художественного фильма, где звучит музыка. С точки зрения психологии наибольший интерес представляет то, каким реальным содержанием наполнены истории, насколько убедительна описываемая в них форма действительности, и что полезного из них можно извлечь. Общее в том, что рассказчики (мы с вами) принимают их за *единственную* реальность.

При этом можно наблюдать, как жизнь дописывает рассказанные нами истории: подтверждает их правоту, противоречит, проясняет или путает. В результате нам приходится отказаться от некоторых реалистических и романтических способов повествования и повернуться лицом к интуитивному, творческому незнанию. И каждый первым делом норовит вместить ближнего в свою историю жизни, ведет себя с ближним так, словно у того нет своей собственной истории. Так продолжается до тех пор, пока мы не научаемся более тонко воспринимать, слушать и чувствовать другого человека.

Если мы все же уясним себе, что живем не столько в самой реальности, сколько в историях о реальности, то выиграем сразу по двум направлениям:

- своим историям мы сможем придать такой вид, чтобы они служили нам действенной поддержкой в общении с партнером и при установлении собственного психического равновесия;
- мы можем предоставить партнеру возможность спокойно сочинять его истории, перестав оправдываться и превращать всякое недоумение в дискуссию, ибо не можем отвечать за то, что придумывает партнер.

Как мы полагаем, главное различие между гуманными и негуманными убеждениями состоит в том, что человек гуманных взглядов терпеливо относится к историям ближнего. Особенно когда он сам еще не избавился от ложных представлений. Всегда помните: «Это история моего партнера, и ему с ней жить – не мне! У меня своя история и свой взгляд на вещи». Позаботьтесь о том, чтобы ваша история слагалась в конструктивном духе, чтобы она служила вам подспорьем, а не препятствием.

И привыкайте к мысли: «Мой партнер, каждый из моих родственников и друзей, другие люди, с которыми я имею дело, – все живут в своих собственных историях!» Если вы будете так думать, то сможете лучше понимать людей и иметь к ним снисхождение.

Роль, которую мы отводим партнеру в нашей истории, – героя или злодея, – одновременно определяет и то, как мы к нему относимся в повседневной жизни. Если вы отвели партнеру отрицательную роль, то не сможете общаться с ним в положительном ключе. Разве что вы любите злодеев! Следовательно, если вы задаетесь целью испортить отношения с партнером, то выде-

лите в вашей «историографии» отрицательные значения, свойства и черты характера. И тогда вы на конкретном опыте общения убедитесь, что партнер в самом деле ужасен! Если же вы хотите улучшить ваши отношения, то поставьте на первый план положительные качества и черты характера. И увидите тогда, как он похорошеет!

Данный принцип положила в основу своей терапевтической практики Вирджиния Сатир [23]. Большинство психотерапевтов, когда к ним приходит супружеская пара, полагают, что имеют дело главным образом с проблемой подавленных негативных эмоций, накопившихся у партнеров по отношению друг к другу. И поэтому они считают, что ради сохранения супружеской связи партнерам было бы полезно высказать друг другу в лицо свои упреки. В большинстве случаев это помогает облегчить психическое состояние каждого из них. Они приходят к единому и окончательному мнению, что им лучше разойтись.

Вирджиния Сатир поступает иначе. Вместо того чтобы предлагать супружеской паре в резкой форме обменяться наболевшими взаимными претензиями, она призывает партнеров попытаться увидеть друг друга такими, какими они были раньше, в пору влюбленности. Перемещенные в это позитивное состояние, супруги чаще вспоминают хорошие дни их совместной жизни и более чутко прислушиваются друг к другу. Это принципиально иное решение супружеских конфликтов.

Попробуйте сами мысленно перенестись в то время, когда вы только влюбились в вашего нынешнего партнера. Что вы почувствуете? Не ошибусь, если назову среди ощущений терпимость, нежность, снисхождение, восхищение...

Психология, ориентированная на поиск решения, обязана такой эффективности не в последнюю очередь тем, что понимает, в какой степени позитивное изменение взглядов влияет на наши переживания и поведение. Поэтому она думает не столько о проблемах, сколько о поиске решений. Чтобы прийти к таким убеждениям, психологам потребовалось радикально переосмыслить взгляды на свою науку, которая добрую сотню лет занималась в основном анализом проблем.

9. ЗАСТАВЬТЕ СВОЮ ЛИЧНОСТЬ ИГРАТЬ

9.1. Наши игровые ресурсы

Человек, который знает, что его любят, уважают и ценят, никогда не задаст себе подобного вопроса. Вспомните случаи, когда вам что-то удавалось, когда вы достигали успеха или особенно хорошо ладили с ближними. Тогда вы были довольны собой и миром, а жизнь казалась наполненной смыслом. Интересно, что отличного было тогда в вашем поведении, какие ощущения вы испытывали?

Очень может быть, что все это представляло собой сбалансированную смесь из ваших основных личностных качеств и каких-то еще непознанных элементов личностного ресурса. Ибо они делают приветливого общительного типа умнее, умного вдумчивого, делового типа более практичным, а практичного деятельного типа приветливее. Каждому личностному типу они дают то, чего тому решительно не хватало, оказывают необходимую поддержку, создавая вокруг нас благоприятное поле.

Поскольку с детства нас приучили бороться за любовь или внимание, мы целиком сосредоточились на этих сторонах жизни и совершенно забыли о других. Но именно здесь, в забытой сфере бытия, лежат еще мало использованные силы, которые необходимо активизировать. Они дадут вашей жизни тот решительный толчок, которого вы так ждете. Разве не интересно попытаться отыскать в себе эти новые ресурсы? Вот только как?

Понять, что представляют собой эти ресурсы, вы можете по воспоминаниям о достигнутом успехе, по делам, которыми вы особенно гордитесь и о которых с удовольствием вспоминаете. Несомненно, тогда не последнюю роль сыграли и ваши доминирующие природные качества, как, например, талант общения, свойственный общительному типу, аналитический дар вдумчивого, делового типа или удивительная работоспособность деятельного типа. Что же добавилось к этим качествам, какой новизной отличались указанные ситуации? Задержитесь на мгновение и постарайтесь припомнить хотя бы один случай, когда вы так успешно... Думаю, что ответ не заставит себя долго ждать.

Что вы обнаружили? Сравните свои результаты со следующими показателями, которые мы вывели, анализируя поведение людей.

В тех случаях, когда общительный тип добивался определенных успехов, он был более точен и последователен, чем обычно, заранее продумывал стратегию действий, чтобы решить проблему изящно.

Вдумчивые, деловые типы тем успешнее и энергичнее преодолевают ситуацию, чем она труднее и чем больше готовит препятствий. Поскольку окружающие при таких условиях явно не ждут от них результата, то, справившись с трудностью, люди этого типа заслуживают громкое признание.

Люди, которые относятся к деятельному типу, чаще проявляют теплоту в отношениях с другими, помогают кому-то в трудном положении. Их заботливое участие может быть направлено также на природу или животных.

9.2. Как активизировать личностные ресурсы

Независимо от того, идет ли речь о познании, действии или внимании к ближнему, подключение ключевых ресурсов всегда переживается нами как нечто особо ценное, как явление, которое обогащает жизнь и наполняет ее новым смыслом. К сожалению, эти силы доступны нам не всегда и не в должной мере: довольно часто мы, так и не достигнув желаемого, падаем до прежнего уровня поведения и довольствуемся начальными способностями.

Каким образом можно быстро найти дорогу к свойствам, которые нам дают использование ключевых ресурсов, и тем самым показать свои действительные возможности? Можно применить способ «якорение». Раскроем его суть. Якорь – это специфический раздражитель, вызывающий положительные или отрицательные воспоминания. Он также пробуждает внутренние ресурсы, которые открылись во время тех прошлых событий. Проще говоря: это то, что восстанавливает в памяти некое раннее переживание. Им может быть слово, мелодия, картина, все что угодно. Якорем может также являться вкус или запах, связанный со счастливыми (или несчастливыми) переживаниями. Предположим, что во время своего первого свидания вы пили определенный сорт вина, и когда впоследствии вы оказались в определенном месте и заказали себе бокал такого же вина, вы вспомнили о том эпизоде, в котором вы впервые попробовали это вино. Или песня, услышанная впервые во время отпуска у моря, вернет воспоминания о том блаженном периоде.

Некоторые якоря действительно прочно сидят в нас, другие больше не оказывают никакого воздействия. Однако вместо того, чтобы позволять кому-то манипулировать нами с помощью якорей, мы должны сами использовать их для достижения положительных результатов, хотя бы ради хорошего самочувствия. Как этого добиться целенаправленно?

Будучи **общительным типом**, вам постоянно приходится слышать, что вы очаровательны, привлекательны, симпатичны и по-настоящему достойны уважения и любви. Однако нередко такие комплименты вызывали у вас бурную реакцию или заставляли нервничать. Однако вместо того, чтобы тайно желать этих комплиментов, вам следовало бы относиться к подобным высказываниям спокойнее, как бы оглядывая себя со стороны. Это состояние вы могли бы удержать в памяти (сделать якорем) и в дальнейшем быстро мобилизовать скрытые ресурсы следующим образом:

- вспомните ситуацию, когда вам удавалось наблюдать себя со стороны хладнокровно, без всякого напряжения;
- быстро и интенсивно войдите в это состояние, немного подождите;

- покой распространится по вашему телу, и вы почувствуете, как приятно быть наедине с самим собой;

- после того как вас целиком наполнит это яркое и приятное ощущение, нежно сожмите большим и указательным пальцами левой руки кончик правого указательного пальца и держите его так не более секунды. Считайте, что вы «заякорили» это воспоминание.

Зачем нужно это делать? Мало, если положительное воспоминание возбуждает всего лишь приятное мимолетное ощущение. Нужно сделать так, чтобы это ощущение можно было вызывать по необходимости даже в те минуты, когда у вас не очень хорошее настроение.

Приятное состояние поэтому нужно увязать с другим (нейтральным) ощущением – например, с прикосновением, дабы при необходимости через это простое действие можно было вызвать желаемые ощущения. Этот прием впоследствии получил название «освобождение якоря»:

- теперь припомните ситуацию, когда вам удалось внутренне дистанцироваться от происходящих событий и это принесло успокоение. Отдайтесь этим воспоминаниям. Ощутите еще раз ту приятную ясность и невозмутимость сознания;

- после того как вы наполнились прекрасными ощущениями, повторите предыдущую манипуляцию и снова держите так не более секунды;

- сейчас вы проделали со вторым якорем операцию, которая называется «накопление якорей». Повторите операцию несколько раз с воспоминаниями о других ситуациях, когда вам удавалось сохранить невозмутимость и ясный ум;

- теперь вспомните несколько ярких примеров, когда вам недвусмысленно дали понять, как высоко оценивают вашу красоту и обаяние, и когда ваши воспоминания достигнут высшей точки, зафиксируйте их в памяти рядом с первым якорем. Например, сожмите кончик среднего пальца правой руки. В дальнейшем, когда вам захочется освободить якорь, сожмите указательным и большим пальцами левой руки кончик указательного пальца правой руки, кончик среднего пальца. На первый взгляд это покажется сложным, но на самом деле все просто. Этот якорь вы также можете укрепить путем накопления еще нескольких положительных воспоминаний.

Итак, в вашем распоряжении два ключа, с помощью которых вы в любое время получаете доступ к драгоценным ресурсам (способность расточать обаяние и в то же время не терять самообладания). Для этого путем сжатия указательного пальца правой руки сначала освободите якорь, удерживающий воспоминания о том, как быть обаятельным. Затем аналогичным способом освободите якорь воспоминаний о невозмутимом состоянии. Чем чаще вы будете повторять эту операцию, тем интенсивнее и действеннее будет результат.

Как **вдумчивый, деловой тип**, вы не раз убеждались, что людей привлекают в вас незаурядность личности и излучаемое вами обаяние и что вас внимательно слушают не только благодаря вашему высокому уму, но и бла-

годаря вашему особенному чувству красоты и юмора. Жаль, однако, что вы об этом порой забываете (что типично для людей этого типа). Разумеется, вам бывает нелегко решительно и энергично взяться за дело. Однако в жизни вы не раз демонстрировали такое умение. Значит, и вы можете в любое время вызвать эти силы:

- в этой связи мы советуем вам вспомнить один из случаев, когда вы активно взялись за дело и последовательно довели его до конца;
- проникните глубоко в это воспоминание. Испытайте приятное ощущение энергии, растекающейся по всему телу, почувствуйте, как под ее действием тело принимает упругую осанку;
- и когда ощущение силы наполнит вас до краев, «заякорите» это состояние по рассмотренной ранее схеме;
- повторите это действие несколько раз, закрепляя аналогичные воспоминания о творческой силе. При этом важно помнить, что якорь нужно устанавливать в высший момент переживания.

Затем установите якоря на переживаниях, связанных со случаями, когда окружающие проявляли к вам повышенный интерес и уделяли особое внимание. Здесь также второй якорь окажется сильнее при условии, что вы закрепите сразу несколько воспоминаний («накопление якорей»), которые вызвали у вас ощущение уверенности в себе.

Если вы теперь хотите воспользоваться этими ресурсами, то освободите сначала якорь «уверенность в себе», а затем якорь «решимость». Этот прием поможет вам выйти из многих тяжелых положений. Здесь также нужно отметить: чем чаще вы занимаетесь установлением и освобождением якорей (всегда одним и тем же способом), тем выше их эффективность!

Как **деятельный тип**, вы знаете, чего хотите. Это одна из ваших сильных сторон. Вы постоянно замечаете, что люди ценят вас как человека надежного и деятельного. Вы знаете также, что окружающие могут на вас рассчитывать. Вы действительно отличаетесь этими качествами. Однако вам будет полезно время от времени делать паузы, полностью отвлекаться от выполнения обязанностей и наслаждаться радостями жизни:

- вспомните несколько моментов из жизни, когда вы чувствовали радость жизни и вкус к ней, когда играючи справились со сложными проблемами или спонтанно, раскованно вели себя в кругу посторонних людей, и они в ответ награждали вас симпатией и сердечной теплотой;
- выбрав одну из таких ситуаций, постарайтесь вызвать как можно более отчетливые воспоминания об этих минутах и связанных с ними приятных ощущениях;
- после того как вы глубоко прочувствовали ту сердечную атмосферу, установите якорь;
- повторите эту операцию с другими воспоминаниями, например, с фиксацией на симпатии, жизнерадостности и спонтанности.

Устройте теперь второй якорь для закрепления воспоминаний о жизни в условиях благоденствия и процветания. Другими словами, вспомните случаи, когда вы чувствовали себя удовлетворенным, уверенным в завтрашнем дне, здоровым, когда все, чем вы занимались, было в порядке. Закрепите этот якорь рядом с первым. Освобождать якоря нужно в следующей очередности: сначала якорь «удовлетворение, уверенность, здоровье», затем через несколько секунд якорь «жизнерадостность».

Чтобы подстраховать читателей от ошибок в применении способа «якорение», дадим несколько советов: для того, чтобы войти в воспоминания о приятных ситуациях, от вас требуется полная концентрация. Необходимо на всю мощь включать все рецепторы: вы должны представлять себе большие светлые картины. На создание таких картин-образов нужно время. Почувствуйте их всем телом, пусть они зазвучат в вас подобно музыке. После того как ваши чувства достигнут подлинно высшего напряжения, скажите себе уверенным голосом «да» и снова установите якорь по предложенной схеме.

Якорь необходимо ассоциативно связать с подходящим положением тела и мимикой. К примеру, если вы закрепляете состояние «я достоин уважения!», то примите вертикальную осанку, подтяните живот, улыбнитесь и широко откройте глаза. Если вы закрепляете состояние невозмутимости, то расслабьтесь, пусть ваше лицо ничего не выражает, взгляд отсутствующий. Если вы закрепляете состояние решимости, то слегка наклонитесь вперед, сконцентрируйте энергию в теле, выражение лица должно быть решительным, взгляд – непоколебимым.

Даже то «да» или «нет», которое вы говорите про себя, может быть пронесено с различными оттенками: мелодично, когда вы настраиваетесь на симпатию окружающих, нейтрально, когда вы хотите зафиксировать состояние невозмутимости, и решительно, когда вы хотите закрепить состояние силы и энергии.

Вам нужно осознать наличие у вас большого запаса положительных личностных ресурсов. Почувствуйте их. Они вам теперь доступны и готовы служить.

Повторяя описанные упражнения, вы заметите, как с каждым разом увеличивается их эффективность, а связь между хорошим состоянием, утвердительным «да» и якорем становится более тесной. Мы рекомендуем, не откладывая в долгий ящик, начать заниматься этой практикой сегодня, не прекращая в течение нескольких недель. Представьте себе состояние, при котором вы ощущаете надежность и прилив сил, войдите в него и в наивысшей точке переживания закрепите с помощью якоря. Для этого подойдет, в частности, сиюминутный опыт переживания. Возможно, теперь вы чаще будете сталкиваться со знаками любви и симпатии, наслаждаться ощущением полного порядка в жизни. Закрепляйте эти переживания на том месте, где вы их получили, связывая с подходящими ассоциативными образами. Затем, когда вам потребуются эти способности, освобождайте якоря тем же способом, каким вы их ставили.

На практике вы убедитесь, что стоит запустить якорь, и вы почти мгновенно переходите в желаемое позитивное состояние. Однако наберитесь терпения: этот навык не появится после одного-двух упражнений. Понадобится какое-то время, чтобы вызываемые состояния приобрели отчетливый и устойчивый характер. Поставив самостоятельно якорь, проверьте его работу в какой-либо тяжелой ситуации. Личный опыт поистине убеждает лучше всяких слов.

Вы можете испробовать прием с якорями на своем партнере в те моменты, когда он бывает особенно к вам расположен. Попросите его, к примеру, показать, как он обычно стоит или сидит в ситуациях, когда чувствует к себе симпатию окружающих, внутреннюю уверенность и счастье. В это время поставьте на нем якорь, например, положив ему руку на плечо.

Якорь ценен тем, что позволяет за какие-то секунды мобилизовать большие силы. По мере того как вы будете собирать положительный опыт и закреплять его (накапливать) с помощью якорей, ваши навыки станут проявляться все интенсивней, и вы сможете шире использовать новые возможности.

Преимущество якорей состоит в том, что они заставляют более осознанно воспринимать жизнь и находить в ней свои прелести, а также открывать в себе новые способности и ресурсы. Это как фотографии на память, к которым, как к якорям, можно всегда обратиться в нужный момент. У вас появляется новое видение мира и новые представления как о себе, так и о качестве жизни.

9.3. «Щелчок хлыста»

Метод якоря все время требует каких-то манипуляций, будь то постановка якоря или его практическое использование. Метод, называемый «щелчком хлыста» (англ. – swish, другое значение – свист), открывает автоматический доступ к тому состоянию, при котором активизируются внутренние ресурсы организма. Необходимость в сознательных тренировках, таким образом, отпадает. Использовать метод щелчка хлыста следует лишь в том случае, когда появляется необходимость автоматически соединить негативное переживание с положительным или стабилизировать поведенческий ответ.

Метод «щелчок хлыста» соблазнитель, поскольку (при правильном употреблении) на продолжительное время открывает доступ к внутренним резервам человека. Это значит, что вы немедленно можете переходить из состояния с ограниченными ресурсами в состояние, в котором открывается сразу множество ресурсов. Переход осуществляется столь быстро, что уже в скором времени вы будете самопроизвольно реагировать положительным образом на явления, которые раньше вызывали у вас автоматическую негативную реакцию. Хорошее состояние установится и стабилизируется самостоятельно. С помощью этого метода вы сможете также покончить со страхами и зависимостями. «Щелчок хлыста» работает следующим образом:

- Закройте глаза и начните в воображении рисовать модель поведения, которую вы хотите в себе исправить. Если вы испытываете дискомфорт при

общении с начальником, к примеру, то представьте себе вероятные причины, вызывающие у вас это состояние. При этом вы наблюдаете себя как бы изнутри, т.е. ассоциировано (в противоположность к диссоциированности – состоянию, когда наблюдаешь себя со стороны). Это будет исходным образом.

Попробуйте затем найти способ избавления от этого образа, например, отодвигая его в запредельную даль, или быстро уменьшая в размерах, или делая таким ярким, что он растворяется в свете, или затемняя его, или решительно отбрасывая в сторону. Запомните наиболее удачный способ.

- Теперь создайте второй образ, который бы в точности изображал то, чего вы желаете достичь. Представьте себя в этом целевом образе как на экране телевизора (диссоциировано), наделенного теми способностями и качествами, которыми вы хотели бы обладать, например: не испытывать дискомфорт, а быть спокойным и уравновешенным, великодушным, невозмутимым, решительным. Этот образ должен быть привлекательным по форме, притягательным, заманчивым и здоровым. Он должен служить сильным мотиватором, излучать энергию, необходимую для достижения вами поставленной цели.

- Теперь вернитесь к исходному отрицательному образу. Поместите привлекательный образ в ту ситуацию, в которой вы собираетесь ликвидировать исходный образ. Например, если вы избавляетесь от отрицательного образа, отодвигая его в даль, положительный образ должен находиться там же, но как бы на расстоянии и до времени оставаться незаметным; если вы избавляетесь от отрицательного образа, уменьшая его, то положительный образ должен находиться рядом, но настолько маленьким, чтобы его не было видно; если вы растворяете отрицательный образ в свете, замаскируйте целевой образ также в свете.

- Теперь попытайтесь проделать две операции сразу: удалить исходный образ выбранным вами способом и этим же способом вызвать целевой образ так, чтобы он заслонил собой все остальное.

- Перед вами большой, привлекательный, светлый, многоцветный образ, изображающий вас такой, какой вы хотите стать. Прежний образ, запечатлевший нежелательное поведение, исчез.

Проделайте эту операцию пять-семь раз в состоянии абсолютного покоя, но старайтесь заменять образы быстро, ровно за столько, сколько нужно, чтобы произнести слово «да». Между сменой образов делайте небольшую паузу.

Если вы нормально переносите физические ощущения, то примите за исходный образ характерные отрицательные позы, например: поникшая голова, опущенные плечи, потупленный взгляд; а в качестве целевого образа – позы, характерные для положительного состояния: поднятая голова, прямые плечи, взгляд, устремленный на партнера. Если перед вами встают нечеткие картины, не волнуйтесь, они также годятся для нашего эксперимента. Точно также, если у вас развита аудиальная модальность (вы сильно реагируете на звуки), то в качестве исходного образа вам могут послужить диссоциирующие звуки,

а в качестве целевого образа – благозвучные шумы, голоса или звуки. Некоторые люди с ведущей кинестетической модальностью предпочитают использовать для этой цели неприятные и ароматные запахи. В этом случае исходный образ вы можете уничтожить путем выдыхания, а целевой – путем вдыхания.

Мы уже указывали, что целевой образ должен быть здоровым. Это очень важно. Мы советуем вам тщательно проанализировать способности и навыки, закрепленные в целевом образе, чтобы понять, действительно ли они нужны вам и будут ли полезны в вашей жизни. Возможно, за желаемые перемены вам придется заплатить неадекватную цену. Не исключено, что изменившись, вы потребуете особого ухода, будете отвечать «нет» в тех случаях, когда раньше говорили «да».

Добрый знак, если после третьей или четвертой попытки вы почувствовали, что представлять исходный образ становится все сложнее. Перемена состояния на положительное переходит в автоматический режим. Данный эффект мы называем автозапуском. Это означает, что процесс смены образов запускается автоматически в момент возникновения негативной ситуации.

Если «щелчок хлыста» не работает, проверьте, содержит ли исходный образ все признаки и свойства нежелательной ситуации. Если нет, то дополните его новыми и повторите эксперимент. Если и в этом случае ничего не выходит или результаты вас не удовлетворяют, вам остается использовать системный метод, т.е. причиной может быть типическая проблема с общением или действием.

9.4. Смягчение негативных переживаний

Негативные переживания часто идут на пользу, поскольку побуждают человека к изменениям или оставляют хороший урок. Однако некоторые воспоминания причиняют лишь боль. Вы можете ослабить воздействие подобных неприятных эмоций, проделав следующее упражнение:

Вспомните какое-нибудь отрицательное переживание, – только, пожалуйста, пусть это будет не грандиозное потрясение или жизненная катастрофа, а, например, конфликт с каким-то обучающимся, испортивший вам настроение. Представьте себе эту ситуацию.

Как **деятельный тип**, вы, вероятно, наблюдаете эту картину и к тому же слышите неприятный голос. Как **вдумчивый, деловой тип**, в дополнение к картине, вы испытываете неприятные физические ощущения, как **общительный тип**, вы сталкиваетесь со многими всплывающими в памяти картинками, и ваши отрицательные эмоции представлены в них в мрачных красках или в виде быстро мелькающих образов.

Создав образ неприятной ситуации, представьте его в виде фотографии, которую вы держите в руках. Если у вас получился пластический образ, сделайте его плоским, если фото получилось цветным, переделайте его в черно-

белое, если образ (фото) вышел контрастным, размойте его, если большим – сделайте его совсем маленьким. Понаблюдайте за тем, как снижается интенсивность отрицательных эмоций.

Вы можете попробовать и другие варианты: например, сопровождать негативное переживание, которое проходит перед вашими внутренними глазами как фильм, определенной музыкой, как в старом немом кино. Вы будете удивлены, попробовав сопроводить угнетающее воспоминание веселой цирковой или маршевой музыкой. Попробуйте поэкспериментировать, просмотрите список шлягеров и выберите любимую мелодию, способную положительно повлиять на ваши ощущения.

Один страстный любитель компьютеров, работая над разрушением неприятных воспоминаний, проявил невиданную изобретательность. Ему было нетрудно представить мышшь, экран монитора с негативным по характеру изображением и кнопку «удалить». Стоило ему мысленно подвести указатель мыши на кнопку «удалить» и нажать клавишу, как изображение на воображаемом мониторе исчезало.

Это похоже на манипуляцию сознанием или, если выражаться умереннее, на некий способ сознательного воздействия на поведение человека и изменение его личностной структуры. Тем не менее, когда люди сталкиваются со страхами, заботами или впадают в депрессии, с ними происходит то же самое: манипуляция переживаниями, только в обратном (отрицательном) направлении. Но такой род манипуляций всем кажется вполне естественным, потому что это явление происходит постоянно.

При этом большинство людей уже поняли, что могут влиять на переживания. Возьмем, к примеру, родителей, у которых дети начинают жить самостоятельной жизнью, уходят по вечерам к сверстникам и там ночуют, отправляются в отпуск со своей компанией, активнее интересуются противоположным полом. Эти отцы и матери могут рисовать себе ужасные картины или радоваться вместе с детьми. Большинство родителей располагают обеими возможностями и знают, насколько плох первый вариант и насколько лучше второй.

Человек, знающий себе цену, ответственно подходящий к себе и окружающим, не поспешит оценить свои переживания на основании старых стереотипных представлений, приобретенных им в течение жизни. Он еще раз проверит, стоит ли их считать конструктивными или деструктивными, полезными или вредными. Одни ситуации он берет под контроль, другим позволяет развиваться естественным путем. Он открыт интуитивному познанию, творческим импульсам и спонтанным идеям.

Вам, как **десятьлетнему типу**, будет интересно обратить внимание на аудиальный компонент стирания негативной информации. Нередко вы ведете внутренний весьма утомительный диалог с собой или, может быть, слышите неприятный докучливый голос, который вам говорит, что нужно делать, а что нет. Послушайте еще раз этот голос, только пусть он говорит потише и с эро-

тическими нотками, или позвольте голосу верещать как герою мультфильма, а вы тем временем будете отвечать громко, четко, с ударением. Вы можете также заставить голос говорить на диалекте, который, по-вашему, звучит смешно.

Если вы относитесь к кинестетическому типу, т.е. имеете чувствительное тело, что, в частности, характерно для **вдумчивого, делового типа**, то мысленно перемещайте давящие ощущения в груди или животе вверх по туловищу, пока они не выйдут через голову. Изменяя ощущения, поступайте так: темное переделывайте в светлое, быстрое в соразмерное, тяжелое в легкое. Нужно потренироваться. Как вы себя чувствуете теперь? Наверняка лучше.

Гнетущие картины и фильмы, мысли и физические ощущения, голоса и диалоги из подсознания – от всего этого давно пора избавиться, поскольку такое «загрязнение внутренней среды» наверняка не доставляет вам радости. Но еще более полезным и здоровым приобретением, необходимым для самопознания и улучшения качества жизни, будет знакомство с ключевыми энергиями и их повсеместное использование. Об этом в следующей главе.

10. ВОЗДЕЙСТВУЙТЕ НА ПАРТНЕРА МЕТОДОМ ПРИСОЕДИНЕНИЯ

10.1. Немного об отзеркаливании

Наука знает простейшие и неброские методы, которые приводят к удивительным результатам. Присоединение не является в собственном смысле методом или техникой, но одной из предпосылок общения, а именно способом самонастройки на ту же «длину волны», что и у партнера, что особенно важно для повышения эффективности воспитательного воздействия. И подобно гомеопатическим средствам, этот способ помогает партнеру раскрыться в меру своих способностей и измениться в лучшую сторону.

Термин присоединение (пейсинг) английского происхождения, он означает «идти с кем-то в ногу». Разумеется, он понимается нами в переносном смысле: как сдержанное, осторожное, незаметное подлаживание своего коммуникативного поведения к поведению партнера, особенно это касается языка тела. Вы сразу же поймете, что означает этот термин, если понаблюдаете за беседой влюбленных – за их движениями, выражением лиц, жестами и т.д. Какое поразительное согласие! Это и есть удавшееся присоединение.

Присоединение одновременно является наиболее прямой и искренней формой признания, которая вообще возможна между людьми. В то же время это неявный, но каким-то непостижимым образом эффективно действующий вызов партнеру, приглашающий его раскрыться и использовать свои наиболее ценные дарования. Используя этот прием, вы настраиваетесь на партнера, устанавливаете между вами тонкую внутреннюю связь, и он, сам того не замечая, с вашей помощью начинает меняться. Перемены затрагивают весь его душевный склад, что нельзя не заметить по множеству признаков. Таким образом, вы прямо или конкретно признаете его или отдаете должное его личности, его характеру.

И еще: вы снабжаете его энергией там, где она ему более всего необходима для развития, – в его личностной сфере. И тогда **общительный тип** со стороны ближних ощущает любовь, **вдумчивый, деловой тип** стяжает внимание, а **деятельный тип** – уважение. Если вам удастся провести подобную синхронизацию, то вы приблизитесь к состоянию, о котором говорят: «жить с кем-то душа в душу».

Если вы, к примеру, сидите напротив партнера, то держитесь так же прямо, раскованно или подвижно, как он, смотрите, как он, – блуждайте взглядом вокруг или сосредоточьтесь на одном предмете. Если он говорит спокойно, отвечайте и вы спокойным тоном. Если он говорит громко и энергично, то и вы повысьте свой тон. Если его голос звучит мелодично и чувственно, то и вы смягчите свою речь, придайте ей эмоциональную окраску, только делайте это незаметно, чтобы не привлечь его внимания.

Милтон Эриксон, как никто другой, умел использовать присоединение при работе с пациентами [23–25]. Он подстраивал под них ритм дыхания, интонацию голоса, тембр, скорость речи, подмечал любимые слова (предикаты) клиентов и вставлял их в свою речь как можно чаще, перенимал осанку и жесты, и делал все так тактично и натурально, что в короткое время добивался полного расположения и доверия, так что многим из них казалось, будто они знают Эриксона уже много лет. Таким образом, присоединение можно охарактеризовать как метод интенсивного приспособления к партнеру путем перенимания всех особенностей его душевного склада, подтверждения их в себе и возвращения ему того, что составляет его подлинную сущность (на профессиональном языке это называется «возврат к источнику» [feedback] или «взаимопонимание, гармония» [rapport]).

Иначе его можно объяснить так: мелодия жизни партнера, достигнув вашего слуха, резонирует и усиливается. Он чувствует, что вы признаете его фактически таким, какой он есть на самом деле, и он «чувствует себя в своей тарелке». Это ощущение поддерживает его уверенность в том, что он сможет измениться к лучшему. А поскольку перемены отвечают жизненным интересам вашего партнера, то он сам желает измениться. Используя пейсинг, вы проникаете в зону его личной компетенции, а потому изменения происходят спонтанно изнутри, они становятся его личным делом и проходят гораздо быстрее, чем в обычных случаях, когда человека приходится постоянно подталкивать.

10.2. Характерологическое присоединение

Если вы к тому же учитываете характерные особенности типа личности человека, то вам удастся установить более глубокую связь с партнером. То есть ваше присоединение будет основываться в большей степени не на подражании манерам, а на знании склада души партнера. Если ваш партнер принадлежит к **общительному типу**, то вы отправляетесь в собственное я-познание, если он **деятельный тип**, то вы отправляетесь в я-действие. Следовательно, вы используете подходящий элемент «я» в качестве ключа к личностной сфере вашего партнера. Это придаст ему большую внутреннюю уверенность, у него появится ощущение свободы, необходимое для сознательного вступления в сферу развития, а это значит, что его усилия окажутся плодотворными и принесут качественные изменения личностных свойств.

И вы, используя метод присоединения, сможете еще лучше понимать вашего партнера. Такой подход даст вам возможность эмоционально почувствовать, что им движет, что происходит в его душе, как он фактически воспринимает жизнь через свою личностную структуру. Вы на опыте убедитесь, что теперь лучше понимаете, о чем он вам говорит, и уже не станете, как обычно, придавать его высказываниям и реакциям собственное толкование. Типичные для ваших взаимоотношений недоразумения если не исчезнут совсем, то постепенно будут исчезать.

Как можно настроиться на живой, эмоциональный нрав общительного типа? Этот вопрос, естественно, возникает у представителей деятельного и вдумчивого, делового типов, поскольку двум людям одинакового типа и без присоединения легко понять друг друга. Существуют две возможности: первый хороший способ чисто внешний – это описанный выше метод тонкого подражания телесным движениям общительного типа. Наблюдайте за ним и просто копируйте его манеры, но так, чтобы он не заметил. Это непросто.

Второй способ внутренний – это сочувственное проникновение в основное душевное состояние общительного типа и сонастройка. Памятуя о том, что он обычно воспринимает мир чужим, холодным и недружелюбным, вы без труда поймете, насколько приятным и благотворным для него окажется ваше участие, – если вы будете отражать и усиливать в себе его импульсы. Он воспримет ваши попытки, как знак искреннего участия в его судьбе, и это пойдет ему на пользу.

Постепенно вы сами подсознательно начнете эмоционально сопереживать партнеру. Ваши физические ощущения, осанка, взгляд, тональность речи, жесты, содержание высказываний и их интонация – все сольется в едином настрое. И тогда он, раскрепостившись, обнаружит в себе импульсы для изменений.

Если вы (будучи деятельным или вдумчивым, деловым типом) уже заметили в общительном типе эту перемену, почувствовали, что он обратился к своим личностным ресурсам, то вам не следует внезапно прерывать прежнее нежное внимание и рвать установившуюся между вами тонкую нить отношений, иначе остро чувствующий общительный тип, разочаровавшись, снова очень быстро вернется в свою личностную сферу и станет вести себя прежним образом. Он очень быстро почувствует что-то неладное. Тип 1 в этом случае опять установит дистанцию в отношениях, и вы ощутите некоторую холодность с его стороны, а тип 2 найдет способ продемонстрировать вам свое недовольство.

Эта работа с общительным типом может превратиться в увлекательную игру. С ее помощью вы вернете в ваши отношения с партнером разнообразие и взаимный интерес. Однако до тех пор, пока вы не приобретете опыт переключения, изменчивый общительный тип (он внезапно то близок к вам, то снова далек, как тип 1 и 2) поначалу будет вводить вас в недоумение. Относитесь к этому, как к игре, будьте с ним гибки.

Настроиться на вдумчивого, делового типа, на первый взгляд, проще, потому что его нарочито спокойное и менее контролируемое поведение поддается видимому анализу, и вообще он ведет себя с окружающими более последовательно, чем остальные типы. Понаблюдайте за ним сосредоточенно, затем автоматически перейдите в *я-познание* и нащупайте специфическую форму его сосредоточенности. Слушайте его внимательно, по-деловому, и ваше напряжение мало-помалу спадет.

Будет лучше, если вы как бы невзначай подсядете к партнеру (или будете стоять рядом с ним). Если присоединение удастся, и вы вберете в себя внут-

ренную сосредоточенность вдумчивого, делового типа, то почувствуете особую форму концентрации и типичное спокойствие. Впрочем, корректному деятельному типу будет нелегко подражать непринужденным и в то же время внешне непривлекательным телесным выражениям вдумчивого, делового типа, а о том, чтобы настроиться на общительного типа, который все время думает о производимом на окружающих впечатлении, и вовсе говорить не приходится. Если в разговоре с вдумчивым, деловым типом будут возникать паузы (а к этому нужно быть обязательно готовым), то не пытайтесь, как раньше, в страхе их побыстрее заполнить, – этого особенно следует ожидать от общительного типа 2.

Паузы – это наиболее благоприятные моменты для того, чтобы все свое внимание сосредоточить на собеседнике, именно в паузах можно создать для себя новую энергию, можно поразмышлять, расслабиться и с любопытством приготовиться к тому, что еще нового предложит вдумчивый, деловой тип, или что неожиданно может прийти ему в голову. Причем для самого вдумчивого, делового типа паузы отнюдь не неприятны. Поскольку он мысленно занят самим собой, темой разговора или ассоциациями, которые у него вызывает беседа, то пауза имеет для него иное значение, нежели для вас. Его мысли пойдут дальше, или он их просто остановит, а вы тем временем будете ломать голову над тем, как выпутаться из ситуации, или станете судорожно оценивать свои слова, пытаясь найти в них ошибку. Неторопливый темп вдумчивого, делового типа не оставляет собеседника равнодушным из-за того, что сам он больше других думает о физических ощущениях.

Такое поведение, сочетающее в себе спокойствие и легкомыслие, характерно для вдумчивого, делового типа. Оно особенно благотворно действует на неугомонного общительного типа. Следует прибавить, что большая часть людей вдумчивого, делового типа буквально завораживают собеседников подвижностью и развитием своего ума и с самого начала стараются направить беседу на высокие материи. Но не дайте сбить себя с толку: лицо человека вдумчивого, делового типа часто остается неподвижным и почти ничего не скажет вам о том, насколько он занят текущим разговором и что на самом деле происходит в его голове. Вдумчивый, деловой тип будет разглядывать вас с серьезным или задумчивым видом. Пусть его духовная сила подействует на вас. Но вы оставайтесь при этом внимательными и собранными.

Вы сможете еще лучше понять вдумчивого, делового типа, если хорошо представите себе его так называемые погонялки, а также его страсть к общественному признанию и стремление вызывать у окружающих постоянный интерес.

Дело в том, что он готовит себя к встрече с миром, в котором, как он думает, ему определено мало внимания, мало уважения и мало значения. Правильность или неправильность выводов не зависит от субъекта познания. В этом мире нужно держаться в стороне, здесь действуют только объективные и безличные правила игры. Ибо эмоции и желания служат скорее поме-

хой познавательному процессу, потому что порождаемые ими пристрастия и симпатии как субъективные факторы вносят искажения в непосредственное восприятие. Но вот в чем загвоздка: за искренним стремлением к познанию вдумчивый, деловой тип нередко забывает о самом себе и о том, чего он, собственно, хочет.

Из-за того что у самого вдумчивого, делового типа занижен интерес и внимание к собственной персоне, ему бы хотелось, чтобы близкие посвящали свою жизнь служению такому интересному человеку, как он. (Деятельный тип хочет, чтобы его уважали, общительный тип – чтобы его любили.) Если вы дадите ему почувствовать активную заинтересованность с вашей стороны и с помощью присоединения сумеете возвращать ему обращенную на вас энергию, то без особого труда завоюете его сердце.

Мне самому таким способом удалось поправить испорченные отношения с чванливым партнером, принадлежащим к вдумчивому, деловому типу. Каждый раз при встрече с ним я мысленно говорил себе: «Относись к нему с уважением!». Мое отношение к нему действительно изменилось, и даже встречаясь взглядами, я производил на него другое впечатление. Я задавал ему вопросы с видимой заинтересованностью, смотрел на него сосредоточенно, внимательно слушал, избегая при этом каких бы то ни было возражений в духе «да, но...» (весьма характерных для моего общительного типа), ведь они могли быть истолкованы им как попытка с моей стороны показаться более умным, чем он, хотя на самом деле за ними не стояло ничего, кроме желания докопаться до истины.

Чтобы нащупать путь сближения с человеком деятельного типа, нужно действовать совершенно иначе. Тип 1 и 2 одинаково излучают энергию. Тип 1 радушен и ведет себя запанибрата. Деятельный тип 2 более сдержан. Он очень надежен, сознателен и особенно подходит для выполнения ответственных заданий. Он любит действовать быстро и решительно, поэтому легко идет на контакт. Прямолинейность мышления, сердечность, открытость и простота манер этого типа во многом облегчают общение и позволяют быстро добиться присоединения.

Человека **деятельного типа** характеризуют такие качества, как решимость, деятельность и чувство юмора. Кажется, что он в любой момент готов перейти к действию – неважно, стоит ли он на месте, движется или сидит. Грудь, спина, плечи слегка напряжены, оттого он выглядит натянутым и слегка неподвижным. Если вы усвоите эту осанку, то вам легче будет перенять и его образ мыслей, который во многом определяется опытом активной деятельности. Деятельный тип говорит то, что думает, слова выговаривает четко и чуть громче, чем требуется. Говорите с ним в аналогичной манере, и он почувствует себя в вашем обществе увереннее и сможет быстрее войти в свое *я-отношение* и проявить такие качества, как дружелюбие, сердечность и мягкость.

Одни представители этого типа держатся более аристократично и чопорно, другие отличаются добросердечием и дружелюбием, третьи предпочитают

ют формальный, немного дистанцированный стиль общения и все время помнят о своей высокой роли. Если вы имеете дело с последними, то старайтесь не переступить установленную ими границу. В общении с человеком деятельного типа держитесь открыто, но ни в коем случае не так экспансивно, как с общительным типом, и не так свободно и по-деловому сухо, как с вдумчивым, деловым типом. При передозировке чувств и признания со стороны окружающих деятельный тип быстро закрывается. С ним нужно вести себя точно так же, как и он, – по-дружески и уравновешенно, именно эту черту он ценит в людях более всего. Помните: под твердой оболочкой скрывается мягкая натура.

Деятельный тип любит посмеяться. Наверно поэтому он так ценит разные шутки. Не отказывайте ему в этом удовольствии. Отдайте должное его честности и прямоте и покажите, что признаете его авторитет. Этого будет довольно, потому что в основе своей он великодушен и все равно сделает то, что вы хотите. Сдержанная жестикуляция этого типа говорит о том, что его темперамент контролируется множеством заповедей. Если вы это почувствуете и немного притормозите свои реакции, то он, наоборот, позволит себе быть более раскрепощенным.

Многое он пытается решить действием, причем так, как, по его мнению, от него ожидают окружающие. При этом он старается не нарушать общественных правил и норм. Несмотря на то что еще не продвинутого общительного типа манят чувства, игра и развлечения, он держит себя в рамках общепринятого поведения (на семейных или общественных торжествах, играя с внуками и т.п.). Если вам хочется, чтобы он еще активнее вошел в состояние *я-общения*, то не смейтесь ему прямо в лицо.

Особенно приятной чертой развитого деятельного типа является его умение принимать людей такими, какие они есть. Кроме того, на неверные высказывания окружающих он реагирует не столь страстно или критично, как общительный тип, и не падает духом от первой же неудачи, как вдумчивый, деловой тип. В компании с человеком деятельного типа, особенно с развитым типом, чувствуешь себя комфортно, так как можешь держаться естественно (он это ценит).

10.3. Присоединение в супружестве

В чем выражаются специфические слабые и сильные стороны типов личности и как можно исправить их или улучшить с помощью присоединения?

Если вы, будучи общительным типом 2, связаны любовными узами с общительным типом 1, то ваши отношения будут носить эмоциональный, романтический, даже несколько экзальтированный характер с оттенком детского простодушия. На этом уровне присоединение имеет широкое поле применения. Однако вам может недоставать чувства реальности, а при таком темпераменте и способностях критиковать друг друга еще и умения сохранять

невозмутимость в отдельных деликатных ситуациях. Если вы все же окажетесь в подобной ситуации, то лучше оставайтесь в состоянии *я-отношения* (с положительным настроем к ближнему), а партнеру дайте перейти в состояние *я-познания*.

Если вы принадлежите к общительному типу 2, а ваш муж – к типу 1, то ваши отношения можно назвать почти идеальными, но в конфликтных ситуациях они могут приобрести взрывоопасный характер. Присущие вашему типу слабости здесь усиливаются за счет того, что каждый из вас принимает на себя традиционную для такого случая роль: ваш партнер, по всей видимости, будет изображать настоящего мужчину, самца, а вы – капризную женщину-ребенка. Не отворачиваясь от него совсем, перейдите с помощью присоединения на некоторую дистанцию. Позиция отстраненного и в то же время любезного (не только по отношению к вашему партнеру) наблюдателя создаст вам преимущества и пойдет на пользу, а ему облегчит обратное сближение с вами. Если вы все-таки обрушитесь на него потоком чувств, он определенно еще глубже погрузится во внутренний мир и будет отвечать вам со сдержанной холодностью.

Если вы принадлежите к общительному типу 1, а ваш партнер – к типу 2, то ваши темпераменты скорее будут выполнять сглаживающую функцию. И вы, и ваш партнер можете рассчитывать на взаимопонимание и умеренное взаимопроникновение чувств. Применение присоединения тем самым значительно облегчается и выглядит в данном случае делом само собой разумеющимся. Но помните, что мужчина, принадлежащий к типу 2, нуждается в большей душевной теплоте и признании. Встретив с вашей стороны чрезмерную холодность, он быстро найдет другую аудиторию, которая наградит его аплодисментами и восхищением, – отнюдь не сложная задача для коммуникабельного и обаятельного мужчины общительного типа.

Если встречаются двое, относящиеся к типу 1 или типу 2, то их отношения автоматически переходят на присоединение на таком уровне, что сознание переключается на сферы мышления и познания, пожалуй, даже чересчур быстро. В таком случае можно попробовать антиприсоединение, т.е. повести себя как-то иначе, например загадочно и отчужденно, чтобы супружеское общение само по себе было увлекательным. Присоединение и антиприсоединение одинаково эффективны, и никакой метод не может служить панацеей. Поэтому мы рекомендуем вам при случае испробовать прямо противоположный рецепт, т.е. добиваться несоответствия душевного настроения, поначалу внешнего, поведенческого, и посмотреть, как отреагирует ваш партнер.

Если и вы, и ваш муж принадлежите к вдумчивому, деловому типу, то душевное родство обеспечит вам успешное присоединение в самых обычных условиях, когда вы будете наслаждаться уютом совместной жизни при полной гармонии и взаимопонимании. Вашим девизом служит благотворный принцип попустительства внутренним импульсам. Правда, при таком комфорте семейных отношений вы скоро можете потерять вкус к живому обще-

нию. Попробуйте исправить положение шуточным анти-присоединением: старайтесь быть непохожи на мужа, а когда он, ничего не подозревая, начнет подлаживаться под вас, опять смените поведение. Превратите это в увлекательную игру.

Как вдумчивый, деловой тип, вы обладаете даром делать правильные вещи в нужное время. Несмотря на то что и другие типы имеют схожую интуицию, тем не менее общительный тип часто идет на поводу эмоций, а деятельный тип ограничен поведенческими шаблонами. Поскольку между вами, как одинаковыми типами, присоединение осуществляется почти постоянно, то вы имеете склонность автоматически менять этот род занятий на какое-нибудь действие. Но следите за тем, чтобы не перегрузиться работой. Лучше придумайте какое-нибудь общее дело, обратите все свое внимание и любовь на партнера так, чтобы он почувствовал ваше абсолютное доверие к нему.

При желании вы можете поучиться у человека деятельного типа тому, как надо выражать свои потребности, а у общительного типа тому, что нужно сделать, чтобы быть наполненным другим человеком. Не торопитесь, продвигайтесь небольшими шагами, и однажды вы превзойдете самого общительного типа, от природы избалованного талантами. Всегда помните: чтобы обладать чувственностью, внутренней красотой и неотразимой грацией, нужно их осознавать.

Союз двух людей деятельного типа придает совместным действиям партнеров уйму энергии. Практикуйте присоединение вместе с мужем – это в вашем духе. Вот почему некоторые представители данного типа относятся к семейным отношениям, как к работе на огороде. Ваш партнер будет сотрудничать с вами добросовестно и постоянно, возможно даже, найдет в этом занятии тихую радость и втайне будет гордиться успехами, но делать много шума из этого не станет.

Его не огорчает тот факт, что страсть и романтика любовных отношений проходят слишком быстро. Жизненный опыт подсказывает ему: маленький огонек, уютно тлеющий целую жизнь и так понемногу согревающий сердца, лучше, чем полыхающий костер, в котором можно сгореть, но который быстро погаснет.

Отношения этих одинаковых типов можно углубить, если играючи чувственно переживать каждое мгновение жизни, так чтобы работа, обязанности и различные условности не отодвинули любовь на второй план. Самое важное в жизни – ваше чувство, похожее на распустившийся цветок, которому нужно место, солнце, воздух, чтобы дышать, и большой уход. Превратите ваше чувство долга в своего рода обязанность быть живой, спонтанной и свободной. Замените ваше закостенелое «я должна» творческой подвижностью, естественностью, живостью. И позволяйте себе время от времени пожить властью без цели и умысла.

Если вы принадлежите к вдумчивому, деловому типу, а ваш возлюбленный к общительному типу, то вы можете великолепно дополнять друг друга

и взаимно обогащаться, причем это будет происходить в увлекательной форме. Вас притягивает и увлекает его живой, восторженный, подчеркнуто чувственный стиль. А ему особенно импонирует ваша невозмутимость и задумчивость, так как от вас он постоянно получает пищу для познания. Ваши мыслительные способности не могут не вызывать его восхищения. Но не поддавайтесь (вполне понятному) желанию думать за него наперед, как вы знаете, это порой доводит его до бешенства, а в целом может воспрепятствовать его развитию.

Правда, представители вдумчивого, делового типа имеют склонность навязчиво опекать своих партнеров общительного типа. С олимпийским спокойствием вы (сами того не замечая) остужаете его чувства тем, что рационализировали свои собственные. И вашему разочарованному партнеру не остается ничего другого, как начать играть роль энергичного отца.

Когда ваши любовные отношения только начинались, вам нравились его сила и самоконтроль (этими качествами особенно отличается общительный тип 1), который вы принимали за независимость. Однако потом вы увидели в этом эгоцентризм или заносчивость и стали испытывать страдания, оказавшись в роли подчиненной. В результате это могло приводить к мятежу или попытке найти понимание у друзей, уклонению от инициативы, ответственности и выяснению отношений с партнером.

Ваш партнер – общительный тип, в силу своих качеств неосознанно стремящийся играть роль спасителя и сильной личности, только усугубляет это нехорошее состояние. Поначалу его, как спасителя, тронула ваша беспомощность. Но со временем ваша неуверенность и потребность иметь опору в ближнем стали его раздражать. Вас это обижало, и вы обособились. На его вспыльчивые реплики вы отвечали либо благоразумными аргументами, либо молчанием, либо в очередной раз пытались что-то объяснить, что разжигало его еще больше и доводило чуть ли не до истерики.

При обострении ситуации вы открывали карты и менялись ролями: вы начинали яростную атаку, нанося партнеру удары резкими заявлениями, а общительный тип парировал язвительными и острыми выпадами или устраивал драматические сцены и таким способом поворачивал дело так, как ему было выгодно.

Стабилизировать супружеские отношения вы сможете при условии, что будете помнить: ваш партнер нуждается в любви и заботе более, чем вы думаете, но никогда не посмеет признаться в этом не только вам, но и самому себе. Но он не станет цепляться за вас в надежде снискать благосклонность, он хочет, чтобы сильная любовь к нему стала определяющим фактором вашего поведения. Помните: вы чувственная женщина с очаровательной улыбкой. Какой мужчина устоит перед вами!? Этим вы его не только осчастливите, он заметно снизит свои требования к вам и обратится к своей ключевой энергии – активизирует мышление и познание. Не старайтесь показать свое преимущество в этих сферах, даже если оно очевидно. Приберегите ваше остроумие, пусть он блеснет своим.

Следовательно, если вы будете держаться открыто и с чувством ответственности, то снимете с партнера часть нагрузки. Тогда он, возможно, уже не захочет изображать сверх заботливого наставника, что так любит делать. И если вы не будете на него давить, он сможет перейти на более глубокий уровень отношений. Последнее для вас трудно, так как вы боитесь потерять мужа, оказаться оставленной и очень ревнивы? Что ж, сегодня такие страхи легко и качественно устраниваются.

Если вы принадлежите к вдумчивому, деловому типу, а партнер к деятельному типу, то ваши отношения носят выверенный и солидный характер. Вы смело можете опереться на деятельного типа и сидеть сложа руки (если, конечно, пожелаете), поскольку он, не задумываясь, возьмет на себя вашу часть работы по дому и за вас позаботится о завтрашнем дне. Но вы, вероятно, уже понимаете, что этим не делаете себе одолжения, так как лишаетесь драгоценного опыта и не сможете насладиться сопутствующим ему успехом, а ваш партнер не освободится от типичных для деятельного типа оков, что также не пойдет ему на пользу. Наоборот, попробуйте делать больше, чем он, или по крайней мере сравняться с ним.

Ваш партнер – деятельный тип, ценит подвижность вашего ума, вашу необычную натуру, ум и непринужденность. Всем своим видом он будет скорее подтверждать это, нежели бросать вам вызов. Однако опасность кроется в том, что ваши отношения могут стать обыденными и скучными как раз потому, что в них не хватает остроты. Человек деятельного типа в таком случае в ваших глазах выглядит более как бравый послушный ребенок и менее как свобододолюбивый и очень чувствительная личность.

Зато рядом с вами рьяный помощник и защитник, который уже давно, еще до того, как вы успели сообразить, взял инициативу в свои руки. Видя его деловые качества, у вас самой пропадает всякое желание проявлять активность, планировать жизнь или обустроить ее согласно своим представлениям. И вы опять впадаете в озабоченное состояние, всегда чем-то недовольны или возмущены. Муж не может не заметить, что вы стали холоднее и отдаленнее. Такое отношение к партнеру тормозит чувственные реакции деятельного типа, и он в этой обстановке не может проявить свою страстность. (Трудно передать, каким равнодушием веет от вас в периоды плохого настроения.)

В ответ муж блокирует вашу изобретательность и предрасположенность к разным глупостям тем, что ведет себя (в зависимости от типа 1 или 2) помещански, а порой просто мелочно. Само собой разумеется, что в этом случае вы оба будете обращать больше внимания на посторонних лиц противоположного пола с привлекательной внешностью. Будьте осторожны: наибольший соблазн для вас обоих представляют яркие натуры общительного типа!

Вам достаточно будет самой вести себя активно и при этом не позволять партнеру, обладающему сильной волей, ни надувать, ни запугивать себя. Копируйте его силу. Ведь перед вами живой пример. Ощущение силы сделает

вас свободнее. Вторым шагом вы должны будете преодолеть свою интровертированность. Больше жизни, покажите чувства, прибавьте эротики! Вживитесь в образ бойкого и коммуникабельного человека, или вы дожидаетесь, пока вас и в самом деле обойдет какой-нибудь искрометный представитель общительного типа? Лучше учитеесь у общительного типа до тех пор, пока не превзойдете его в лучших свойствах.

От этого вы будете выглядеть интереснее в глазах вашего мужа и к тому же приобретете самостоятельность. Ваш муж будет поражен, но перестанет вас, что называется, лечить, т.е. не будет прибегать к специфическим средствам подавления вашей личности, перестанет опекать вас на каждом шагу, зато в его действиях появится больше чувств. Обратите внимание на блеск в его глазах и порауйтесь тому, что в нем обнаружилась такая глубина страстей и эмоций. Вы откроете для себя удивительные стороны его души. Это будет похоже на увлекательное путешествие в неизвестные страны.

В союзе общительного и деятельного типов встречаются два противоположных характера. Сочетание жена – общительный тип, муж – деятельный тип, как раз отвечает традиционным представлениям о супружеских ролях: вы чувственны, любезны и спонтанны; ваш муж деятелен, заботлив и выполняет в семье роль лидера. Но то, что поначалу так привлекает, впоследствии может принести разочарования. Если каждый будет бесконечно пестовать присущие ему качества: вы – эмоциональность и воинственность, а он – неподвижность ума и любовь к регламенту, то ваши отношения закончатся громким скандалом.

Сначала вы ощущаете себя на седьмом небе от того, что ваш муж – деятельный тип, надежен, заботлив и великодушен, особенно если вы – блестящая жизнерадостная женщина, привыкшая жить в вихре событий и развлечений, – надеялись (наконец-то) обрести в браке уверенность и защищенность. В свою очередь, ваш партнер как деятельный тип, был просто заморожен вашей обходительностью, спонтанностью и живостью. Для него вы олицетворяете все те качества, которые он более всего ценит в людях: избыток чувственности, шарм, сердечность и умение наглядно выразить свою любовь.

Проблемы возникли оттого, что мелочный и навязчиво заботливый по природе деятельный тип ограничил ваши права так, что ваши душевные порывы разбивались о стену. Но и партнер, как деятельный тип, отчасти потерял уверенность в себе, не выдержав фейерверка эмоций, напора критики и вспышек ярости. Он еще больше цепляется за свои укоренившиеся представления о правильной жизни и роли мужчины в семье. Но что особенно важно: он бежит от проблем, все глубже погружаясь в работу. Может быть, он считает вас далекой от жизни, утонченной до заносчивости, надменной, иррациональной? Он недоволен вами и думает, что вы его совершенно не понимаете, потому что не придаете значения его благим устремлениям.

Ваши отношения могут пережить еще один расцвет, если вы обойдете эти сети и научитесь подавлять всплески эмоций. Попробуйте наконец увидеть в

нем кроме мужа еще и друга – в этом качестве он вас наверняка не разочарует. Это напомнило мне историю одного молодого человека, которому удалось спасти отношения с женой с помощью нехитрого трюка: ему неожиданно пришла в голову мысль о том, что друзья должны сотрудничать к общей пользе, а не пытаться выиграть что-либо за счет другого.

Семейные отношения идут лучше, если общительный тип выкажет большее понимание в адрес партнера, т.е. поумерит свои чувства. Ему это будет очень трудно! Но при этом условии деятельный тип не будет ощущать такой груз эмоционального пресса. Ему и так нелегко разобраться в (быстро меняющемся) мире чувств общительного типа. Он в растерянности, поскольку пылкие чувства его пугают. Если общительный тип перестанет требовать от партнера адекватных чувственных реакций, то освободит деятельного типа от тяжелого бремени. Ведь теперь, когда общительный тип освободил место, он сможет доказать, что тоже не лишен чувств. Таким образом деятельный тип станет более спонтанным и чувственным. А общительный тип сможет вести себя более раскованно.

Союз женщины – представительницы деятельного типа, и мужчины – общительного типа, выглядит значительно сбалансированнее. Вы наслаждаетесь тем, что партнер, не переставая, наводит мосты к вашим чувствам, и с ним вы совершенно раскрываетесь, позволяя себе демонстрировать чувства, соединенные с эротикой. Чего еще, казалось бы, желать. И тем не менее вы не вполне уверены, что это так. Общительный тип хочет, чтобы ему снова и снова выказывали знаки расположения. Если он этого не получает от жены, то будет искать на стороне. Часто эта причина становилась началом долгих и мучительных историй развода. Обратите внимание на то, какие усилия предпринимают ваши конкурентки – женщины, принадлежащие к общительному типу, – для того, чтобы выглядеть привлекательными. Конкуренция – двигатель прогресса!

Отношения будут в норме, если вам удастся пропорционально сочетать сердце и разум. Если это не получается, попробуйте прибрать к рукам вашего общительного типа, превратите его в ребенка: заботьтесь о нем, как о маленьком, ухаживайте, готовьте роскошные обеды. И общительный тип, по крайней мере тип 2, как миленький станет есть у вас из рук. Он любит крепких женщин, рядом с которыми нестрашно. Однако если ваши усилия ограничатся лишь устройством домашнего очага, и вы не добавите в жизнь воодушевленных порывов и шарма, то очень скоро наступит кризис. Вашему общительному типу больше нравится соблазнительный запах духов, чем запах кухни. Вы умеете давить на газ, стоит только по-настоящему захотеть.

Вам нравятся душевные, обаятельные, располагающие к себе манеры вашего партнера. Пусть они станут и вашими, подражайте ему! Откажитесь от предубеждений. Войдите с его помощью в чувственный мир и насладитесь переживаниями. «Нельзя относиться к жизни слишком серьезно, лучше радоваться и веселиться», – вот в сущности ваше жизненное кредо. Вот и живите

по этому принципу. И радуйтесь тому, что он вас ревнует. Это значит, что вы все еще его богиня.

И наоборот, если вы почувствовали явный интерес к себе со стороны партнера – общительного типа, не спешите отвечать ему пылкой страстью. Пусть он соблазняет вас, и пусть победа будет ему дорого стоить. Ему нравится борьба. Если вы будете слишком безвольно следовать своим наклонностям и использовать присоединение, чтобы войти в его *я-отношение*, то он слишком быстро перейдет в состояние *я-познание*, а здесь уже не до эротики.

Если вы принадлежите к общительному типу, а ваш партнер к вдумчивому, деловому типу, то мы рекомендуем вам быть поосторожнее с эмоциональностью. Вдумчивый, деловой тип быстро перегружается эмоциями, исходящими от непоседливого общительного типа, и переходит в пассивное состояние, чего вам, разумеется, не хочется. В этом случае общительный тип вместо того, чтобы отстать, начинает отдавать еще больше энергии, силится за двоих, а в ответ получает не то, чего, собственно, добивался: знаков любви и покровительства, подлинной сердечности и много эротики.

Конечно, совсем не просто расшевелить неразвитого вдумчивого, делового типа. Поскольку сперва вам придется сделать так, чтобы он воспользовался своими личностными ресурсами, т.е. перевести его в активное, деятельное состояние. Только после этого он готов к независимым отношениям. Без применения этих ресурсов его поведение является адаптацией в широком смысле, отражением ваших собственных чувств. Его особые качества проявятся в чувственной сфере и сфере физических ощущений, так что секс в ваших отношениях будет играть решающую роль. Если вы заверите его в этом, то он расцветет. А если разочаруете, то ваш брак имеет мало шансов. Итак, укрепляйте его в этой мысли. Вы спросите, как? Оставайтесь позади него. Попробуйте стать деловитее и в то же время уступите роль лидера партнеру. Понаблюдайте за ним: рано или поздно он станет активным человеком.

Вы – деятельный тип, ваш партнер – вдумчивый, деловой тип: очень солидный союз. Его не назовешь безумным романом, это скорее пожизненная дружба. Как говорится, любовь бывает и без слез. Вы по натуре человек скучный, и ваш партнер – вдумчивый, деловой тип, своим поведением задевает вас, но когда вы энергично возражаете ему, у него нет охоты вступать с вами в перебранку. Конечно, вдумчивый, деловой тип является отличным слушателем, понимающим и терпеливым. Если вам нравятся в мужчине такие качества, как гармоничность и нежность, то рядом с ним вы найдете то, что искали. Понятно, вы ухаживаете за ним потому, что знаете: ему нужно признание, много признания, и он совершенно не выносит критику. Но при этом вы совершаете огромную ошибку: вы его слишком балуете.

Хвалите его, но хвалите по принципу от противоположного. Если он увиливает от ответственности, то похвалите его за то, что он оказывает вам доверие. Если он нерадив и ленится исполнять семейные обязанности, похвалите его

невозмутимость. И что очень важно: резко умерьте собственную активность до такого предела, чтобы он делал чуточку больше, чем вы. При этом похвалите его за готовность участвовать в семейных делах хотя бы в такой степени. Не исключено, что для вас, как человека деятельного типа, это будет серьезным испытанием. Несмотря ни на что, смело тренируйтесь в лени!

Только такая мера заставит вашего вдумчивого, делового типа скинуть теплые тапочки, которые вы ему ежедневно подставляете, и пойти заняться делом. Как и каким? Не беспокойтесь: он достаточно долго наблюдал, как вы это делаете. И тогда он, если будет на подъеме, прибавит огоньку в ваши тлеющие семейные отношения, более четко выказывая свои чувства. А если так, то и вы тоже сможете дать волю чувствам – по настроению: либо будете радоваться втихомолку, либо громко и от всей души так, чтобы по вашей улыбке все замечали, как вы теперь счастливы.

11. ВОЗДЕЙСТВУЙТЕ НА ПАРТНЕРА ПУТЕМ ПРИЗНАНИЯ

11.1. Как и за что хвалить партнера

С уверенностью можно сказать, что попытки изменить партнера путем критики малоэффективны. Даже если внешне в нем наблюдаются подвижки, или он на словах соглашается вами, то внутренне он, вероятнее всего, ведет работу по укреплению оборонительных сооружений и потом рано или поздно начнет контратаку. Не потому, что он неблагоприятен, а потому что так устроена природа человека.

Поэтому выберите другой путь, желательнее необычный: похвалите в нем те качества, которые вы хотели бы изменить. Ваше недоумение понятно: «зачем я стану отмечать в нем качества, которые мне мешают, ведь от этого мне будет еще хуже?» Логично, однако люди редко поступают по логике. И вам следует хвалить не плохие качества партнера, а хорошее в плохом. Например, вы страдаете от того, что партнер нетерпелив? Похвалите его спонтанность. Он излишне медлителен? Похвалите его за рассудительность.

Чтобы воспользоваться этим методом, вам следует сначала разобраться в себе, найти подходящий для вас поведенческий ответ. Тогда вам будет легче подстроиться под партнера и воздействовать на его поведение путем придания ему новой положительной трактовки. Другими словами, его поведение предстанет в ином свете.

На практике это значит следующее: если партнер с вами почти не разговаривает, вы можете истолковать его поведение как выражение спокойствия и задумчивости. На место одного ярлыка – «молчаливый» – вы как бы наклеиваете другой, имеющий положительный оттенок: «спокойный, задумчивый». Благодаря вашему измененному отношению к партнеру в его сознании постепенно произойдет коренной перелом: освободятся ресурсы, которые пойдут другими путями.

Мы собрали много примеров, показывающих, как спонтанно менялось поведение партнеров под воздействием метода признания их качеств. Если, однако, нежелательное поведение партнера тесно связано с личностной структурой, т.е. за продолжительное время вошло в привычку и превратилось в природное свойство, то перемены будут проходить не так заметно и потребуют больше времени. Вам может показаться, что ваши старания объективно не дали или почти не дали никаких результатов. Но семена посеяны, и ростки решения проблемы рано или поздно взойдут. Но это не значит, что внутренняя работа не началась. Часто изменения, прежде чем реализоваться в жизни, проходят длительную стадию подсознательного вызревания.

Перемена вашего отношения к партнеру приведет к любопытным последствиям: во-первых, решительно переменится ваше отношение к нему, а во-вторых, изменится ваше настроение. Если раньше, например, ваша реакция

имела агрессивный оттенок («Боже мой, какой упрямец!»), то теперь после новой интерпретации вы скажете: «Он думает, прямо как я!», поскольку партнер предстанет перед вами в новом свете. Сейчас вы с нами согласитесь.

11.2. Видеть хорошее в плохом

Тот, кто замечает в партнере больше плохого, развивает в нем автоматическую защитную реакцию. И до тех пор пока вы не научитесь последовательно видеть в нем положительные качества, т.е. хорошее в плохом, в свете возможного развития в нем ключевых энергий, вы едва ли сможете построить отношения на любви, где никому из вас не понадобилось бы играть роль спасителя, жертвы и (или) преследователя.

Предположим, партнер всегда казался вам упрямым. Попробуйте объяснить это качество как особую форму проявления последовательности: он верен дружбе, приобретенным убеждениям или рецептам действия. Если вы считали его ненадежным, постарайтесь придать этому свойству значение гибкости. Если, по вашим меркам, он ведет себя чересчур жестко, похвалите его самообладание. Или если он скуп, отметьте его бережливость. Еще раз отметим: признать – не значит принять или смириться. Это прежде всего констатация того, что есть у партнера. Это первый шаг, открывающий путь к естественным переменам.

Те особенности поведения партнера, которые вам мешают, являются результатом слабого личностного развития. Именно потому он крепко привязан к определенным стереотипам поведения, что его слишком много критиковали и не давали возможности проявить себя иначе. Признание, таким образом, в первую очередь означает предоставление партнеру свободы (от ограничений) и открытие его сознания для восприятия нового. Следовательно, вы в первую очередь должны укреплять партнера именно в том, чего ему не хватает, и давать ему энергию, а не ослаблять еще большей критикой или прямыми предложениями о том, как ему стать лучше. Поскольку это вернет его к испытанным защитным и предохранительным реакциям. Помните: вы можете влиять на партнера, но не воспитывать.

Так как большинство людей мыслит логично и прямолинейно, а не системно, то считается, что если путем признания позволить партнеру, к примеру, быть упрямым, то он станет еще упрямее. Однако человеческая реакция имеет обратную направленность (как будто партнер испытывает сильную потребность наверстать упущенное – проявить еще большее упрямство, неряшливость и т.п., такую реакцию можно назвать, как в гомеопатии, первичным ухудшением, тем не менее она свидетельствует о том, что средство подействовало). А мы отдаем должное не негативным сторонам его характера, а тому хорошему, что содержится в плохом.

Как отреагирует ваш партнер в том случае, если с вашей помощью увидит положительные стороны там, где, как он сам чувствует, ему еще многого не

достает? Возможно, будет удивлен, приятно тронут, но лучше, если он вообще ничего не заметит. То, что с ним происходит, не должно принимать характер грандиозной компании. Немного признания, похвальное слово, брошенное невзначай, как бы само собой разумеющееся, но партнер отметит его, возможно, подсознательно, и оно осядет в нем надолго. Внешне пусть ваше лицо ничего не выражает, но про себя вы можете посмеяться. Говорите, как обычно, главное – иное отношение: доброжелательное, мягкое, позвольительное.

Возможно, теперь мысль о поддержке человека путем признания не покажется вам такой же чуждой, как прежде. Если вы решились на этот эксперимент, лучше всего вначале проиграть действие мысленно. Представьте себе положительные стороны нежелательного поведения партнера и мысленно похвалите его («Мне нравится в тебе то, что...»). Прodelайте это пять, десять и больше раз. Присмотритесь к себе и к партнеру, возможно, одно только это действие уже повлекло за собой изменения, направив процесс в нужном направлении. Настанет день, когда похвала будет непроизвольно срываться с ваших губ, так как вы давно смогли убедить себя в наличии у партнера положительных сторон.

Вы можете спросить: «Почему бы сразу не перейти к делу и не начать серьезную перестройку человека, чтобы достичь большого эффекта?» Вас удивит, что именно малые, незаметные для вашего партнера, шаги приводят к большому и продолжительному успеху.

Такой мягкий способ удобен и для вас, поскольку, когда берешься за новое дело, трудно сразу думать о грандиозных задачах. Вначале лучше сделать один маленький шаг, добиться едва заметной перемены. За ним последуют новые подвижки в вашем сознании, сознании вашего партнера, в окружающей жизни. Просто будьте настойчивы и следите за первыми изменениями – как по весне вы наблюдаете за набухающими почками.

11.3. Как преодолеть его оборону

Правильно замечено, что не нужно бояться преувеличений, – человека перехвалить невозможно. Но это не всегда так. Ложная похвала может вызвать прямо противоположный эффект. Вы увидите, что ваше признание также должно иметь основание, иначе оно не дойдет до партнера. Когда речь заходит о комплиментах и похвале, мы ведем порой себя крайне непоследовательно.

С одной стороны, мы считаем себя выдающимися личностями и любим, когда о нас говорят в превосходной степени. С другой стороны, такие высказывания вызывают у нас подозрения. Мы думаем: «Он, видимо, хочет купить меня задешево!», или «Он что, такой наивный?», или «У него что-то на уме!». В нашем мире признание просто невозможно, хотя оно пошло бы всем на пользу.

Как преодолеть это сопротивление? Существует несколько способов. Согласно одному из них похвалу следует облекать в такие формы, чтобы она не

вызывала подозрений. Этого можно добиться с помощью так называемых амбивалентностей, контрастов или небольших преувеличений, которые позволяют упредить возможную защитную реакцию партнера, например: «Дорогой, я знаю, ты считаешь это самой собой разумеющимся, но я нахожу, что ты отлично справился с...»

Есть и другой способ: найдите возможность вставить в похвалу отрицательную частицу «не», чтобы успокоить критическое сознание партнера (его подсознание все равно ее не зарегистрирует). В том случае, когда правильнее было бы сказать: «Я знаю, тебе приятно будет услышать о том, что я нахожу эту [черту, способность и т.д.]... у тебя превосходной!», вы формулируете свою мысль так: «Я знаю, тебе неловко слушать о себе такое, но должна тебе сказать, что эта [черта, способность и т.д.]... у тебя превосходная!».

Итак, вставляйте в похвалу краткую фразу, в которой содержалась бы частица «не», например: «Ты *не* поверишь... Ты ведь *не* любишь... Это тебе *не* нравится...»

По той же причине вам следует приучить себя формулировать отрицательные предложения так, чтобы они строились на отрицании положительно-го. Вместо того, чтобы сказать: «Ты выглядишь сегодня неважно!», лучше скажите: «Сегодня ты выглядишь не на все сто!». Его сознание соглашается с такой формулировкой, а подсознание слышит: «Ты выглядишь сегодня на все сто!»

Метод признания станет еще действеннее, если вы будете добавлять в похвалы контрастные сравнения для того, чтобы черта характера партнера, которую вы решили отметить, стала более заметной. Такой прием делает ваши высказывания в глазах партнера более достоверными и убедительными. Например, вы можете ему сказать: «Удивляюсь, как ты при такой стрессовой нагрузке в школе еще можешь справляться со всем этим!», или: «Другие в подобной ситуации наверняка бы сорвались, а ты само спокойствие!», или: «Никто не может этого лучше, чем ты!», или: «Хотя ты иногда сомневаешься, но должен тебя заверить, что ты выглядишь просто здорово!».

11.4. Специфика похвалы

Это как с едой: что нравится одному, то другому отравя. Похвальное признание следует формулировать с учетом личностной типологии партнеров, поскольку то, что один тип воспримет как похвалу, другой – как иронию. Если вы похвалите общительного типа за живость, интуицию, то он внутренне с вами согласится. Если скажете то же самое представителю вдумчивого, делового типа, он подумает, что вы хотите его провести. Дайте деятельному типу почувствовать, что цените его надежность, аккуратность и прямолинейность, он ощутит, что вы правильно его понимаете. То же самое, сказанное живому по натуре общительному типу, будет воспринято им как попытка одурачить. Не только форма, стиль высказывания, но и громкость голоса должна согласовываться с характером типа.

Если вы, к примеру, делаете комплименты общительному типу 2, то можете не стесняться эффектных выражений. Используйте контрастные эпитеты и превосходные степени: крепкий, фантастический, сумасшедший и т.п. Наиболее гарантированный способ попасть в точку – это выразить свои мысли в его любимом стиле. Общительный тип 1 чаще всего более сдержан, недоверчив, лучше контролирует свои чувства. Старайтесь хвалить его преимущественно в несловесной форме, делая соответствующее выражение лица, одобрительно кивая, сопровождая движения как-будто случайно вырвавшимися междометьями. Он хорошо воспринимает также похвалы в игривом тоне. Здесь можно допустить и преувеличение.

Вдумчивый, деловой тип требует воодушевленных похвал. Однако выражайтесь по существу, иначе вы ничего не добьетесь. Вы можете, например, сказать ему: «Я впечатлен, как ты...!», «Мне понравилось, как ты...!», «Я восхищен тем, как ты...!», а затем приведите конкретные факты. Еще один совет: говоря комплимент, коснитесь его плеча или руки. Большая часть людей этого типа очень положительно реагируют на физические прикосновения.

Похвала деятельному типу должна быть абсолютно правдивой и непротиворечивой. Так как по вашим словам он поймет, что у вас на уме. Люди этого типа в своем большинстве отличаются скромностью, и напыщенная похвала будет им не совсем приятна. Чаще старайтесь выражать признание в несловесной форме, например, жестами. Для типа 2 подойдут комплименты, похожие чем-то на признательное похлопывание по плечу. Он знает, что хорошо работает и, с его точки зрения, не нуждается в одобрении. Поскольку переживания деятельного типа во многом связаны со звуками, вы можете употреблять, например, такие слова: «То, что ты говоришь, звучит убедительно!», «На слух выглядит неплохо!».

Тише едешь, дальше будешь – это выражение полностью подходит к деятельному типу. Напором вы ничего не добьетесь. Наоборот, он станет вам меньше доверять. Поэтому хвалите его осторожно, используя выражения, о которых мы только что говорили. Такие комплименты он усваивает особенно хорошо.

В помощь вам укажем еще на одну деталь: делая комплимент общительному типу, представляйте себе, что вы вручаете ему большой букет, перевязанный бантиком, одновременно с поцелуем в щеку; выражая похвалу вдумчивому, деловому типу, представляйте себе сертификат, на котором черным по белому зафиксирована его компетенция; а одобряя поступки деятельного типа, представляйте себе, как вы похлопываете его по плечу, произнося что-то вроде: «хорошая работа, дружище!».

Похвала может быть адресована либо личностной сфере человека, либо личностному ресурсу. Если вы хвалите личностную сферу партнера, то у общительного типа следует особо выделять сердечность, любезность и интенсивность чувственных переживаний; у вдумчивого, делового типа – способность мышления, ум и объективность; у деятельного типа – трудолюбие, надежность и заботливость.

Если вы хвалите партнера за его личностные ресурсы, то у общительного типа подчеркивайте хорошие идеи; у вдумчивого, делового типа – успехи; у деятельного типа – человеческую теплоту.

Займемся особенными формами комплиментов более подробно. Но сначала правило: похвалы качествам личностной сферы должны быть энергичными, а ресурсам – сдержанными. Почему? Когда у вашего партнера дела обстоят хорошо, вам незачем бояться преувеличений, вы можете спокойно говорить о качествах его личностной сферы. Но когда ему плохо, вам следует использовать в комплиментах прием амбивалентности, о котором мы уже говорили. В этом случае общительному типу нужно говорить: «Я знаю, иногда ты сам себя не выносишь. Но в принципе ты симпатичный человек!»

Или вдумчивому, деловому типу: «Я знаю, что ты чувствуешь себя не очень хорошо. Но ты в самом деле в порядке!»

А деятельному типу: «Я понимаю, что сейчас у тебя дела идут неважно, но ведь ты прекрасный парень!»

За формой признания следует также принцип присоединения и ведения (*leading* *англ.* – проявление инициативы). В свободном переводе его можно истолковать следующим образом: прежде чем переделывать ближнего, нужно научиться воспринимать его таким, каков он есть.

Как с учетом вышесказанного будет выглядеть специфическая формулировка похвалы, адресованная личностным ресурсам вашего партнера? Вы знаете, что общительный тип хочет расширить умственные и аналитические способности. Его реакцию на комплименты, касающиеся его мышления, трудно предсказать, так как они будут зависеть от того, насколько уверенно он себя чувствует в этой области. Вы в любом случае не ошибетесь, если осторожно похвалите его мыслительные способности, представив их прежде всего как процесс, а не как уже достигнутую цель. Например: «Я знаю, ты придаешь большое значение тому, чтобы докопаться до сути вещей!» Или: «Мне нравится, что ты не удовлетворяешься поверхностными разьяснениями, а упорно пытаешься дойти до сути!»

Общительный тип любит комплименты, льстящие качествам его личностной сферы. Но они могут также пробудить в нем недоверчивость. В отношениях с этим типом самым важным условием является доверие. Если таковое установилось между вами, вы можете преувеличивать его достоинства сколько угодно. Ваши слова он воспримет не буквально. Громкие слова для него служат выражением чувств, стоящих за содержанием. Дайте ему то, чего он так добивается, – одобрение и восхищение, и после этого вам не составит труда обвести его вокруг пальца.

Другие личностные типы могут отреагировать на восхищение частичной потерей уверенности, ведь большинство из них невысокого мнения о себе, а некоторые вообще отвергают признания подобного рода. Вдумчивый, деловой тип предпочитает ощущать доброжелательный интерес к своей персоне со стороны окружающих, а деятельный тип – добросердечное уважение.

Вдумчивый, деловой тип, по природе расположенный к душевному и физическому комфорту, вынужден постоянно напрягаться, действуя на всех уровнях существования, будь то на работе или в частной жизни. Значит, если вы похвалите его личностный ресурс – действие, то он, вероятно, ощутит вину и подумает: «Ведь это неправда. Я мало делаю!». Так что будьте осторожны. Здесь также можно посоветовать делать больше ударений на его упорстве, успешном завершении какой-то работы, сопровождая все это конкретными примерами.

Комплименты, касающиеся познания – качества его личностной сферы, всегда попадают в цель. Следовательно, отметьте его дар быстро схватывать суть дела, его эстетическое чутье, интеллектуальную неподкупность, гибкое мышление, способность видеть проблему в целом, умение пошутить и чувство юмора. Хвалить человека этого типа всегда непросто. В его деловом, объективном мире признание, похоже, вообще не та тема, о которой стоит говорить. Этот факт заставляет сделать поразительный вывод: даже такой трудолюбивый и удачливый тип, как вдумчивый, деловой, не свободен от элементарных сомнений в себе.

Деятельный тип придает большое значение согласованности и гармонии в межличностных отношениях. Часто его чувства идут глубже, чем у общительного типа, он весь в заботах о семье, много делает для поддержания дружеских и соседских отношений, ладит с коллегами по работе. Он всегда готов прийти на помощь. Такие социальные контакты дают ему признание и чувство безопасности несмотря на то, что не все замечают, сколько эмоций он в это вкладывает (он прячет их за несколько грубоватые манеры и обычную вежливость).

Будьте осторожны при выборе комплиментов, не предъявляйте чрезмерных требований к вероятным чувственным проявлениям (его базовым ресурсам). Имея дело с деятельным типом, вы можете сильно обидеть человека. Особо чуткое отношение к нему должен проявлять общительный тип, которому свойственен легкомысленный тон общения.

11.5. Рассматривайте ситуацию комплексно, но не усложняйте

Часто мы не в состоянии правильно оценить проблему из-за того, что сильно потрясены, и видим ситуацию как бы в кривом зеркале. Дело порой доходит до того, что ничего, кроме этой проблемы, мы уже не замечаем и не можем представить жизнь без трудностей.

В психологии, ориентированной на решения, больше принято говорить не столько о том, как решить проблему, сколько о том, как осуществить решение. Мы называем проблему обстоятельствами, достойными сожаления. Почему? В то состояние, которое люди именуют своей проблемой, нужно внести движение.

Возьмите, к примеру, свою проблему или обстоятельства. Возможно, вы уже пытались разрешить ее путем долгих размышлений в аналогичном «про-

блематизирующем» стиле. Это привело к тому, что сама тема приобрела хмурую окраску, что теперь она ассоциируется у вас с неприятными физическими ощущениями и мрачной музыкой. Обстоятельства превратились в проблему, отягчающую жизнь.

Начнем с другого конца. Вы думаете, что ваше мрачное настроение является следствием проблемы. А что произойдет, если вы измените свое настроение и будете смотреть на проблему просто как на некие житейские обстоятельства? Если хотите, мы пойдем обратным путем. Думайте о своей проблеме и одновременно погружайте ее в светлые, яркие, приятные тона, свяжите ее с легкими, идущими вверх физическими ощущениями и благозвучной мелодией. Тогда ваша проблема перестанет казаться собственно проблемой. У вас появится возможность обдумать положение в комплексе.

Например, вы можете рассмотреть ситуацию с разных временных точек. Представьте себе, что вы смотрите на сегодняшний день из будущего или прошлого. Может быть, вы тем временем нашли решение своей проблемы и успели забыть про нее? Задержимся на найденном вами решении. В чем оно состоит?

Возможно, вы вспомните сейчас, как нашли решение. Какие из проверенных и новых способностей вы подключили для решения? Как выглядит теперь ваша жизнь, когда у вас больше нет проблем? Какие ощущения добавились? Что вы будете делать с переполняющей вас энергией, которая теперь высвободилась и ждет нового применения?

Таков несложный способ, который широко применяется в современной психологии и психотерапии. Специалисты называют его обнаружением гипотетических решений или круговым опросом. С его помощью человек освобождается от проблемного мышления и обретает другое (игровое) видение проблемы.

Когда у вас возникают проблемы с начальником, то мнение сослуживцев или любого другого партнера может натолкнуть вас на новые идеи или заставить взглянуть на ситуацию совершенно иначе. Однако главное при этом – не пытаться решить вопрос: почему так получилось, а подумать над тем, как поступить иначе. Посмотрев на ситуацию другими глазами, вы, возможно, не только будете лучше понимать партнеров, но и само обстоятельство приобретет качественно иную окраску.

Однако вернемся к нашему предмету. Не позволяйте партнеру говорить о проблеме, пусть он говорит о путях решения. В данном вымышленном случае вам, разумеется, не придется принимать настоящее решение. Весь смысл тренировки заключается в том, чтобы приобрести новый взгляд на вещи. Она не только пробуждает фантазию, дает новые идеи и позволяет абстрагироваться от проблем, но и привлекает решения.

Так что дайте волю фантазии, выйдите за пределы привычного образа мышления и уверуйте в действенность своих мыслей! Вы убедитесь, что внутри вас находятся разные личности, у которых свои идеи. Они неожидан-

но откроют вам новые перспективы. Не исключено, что, вжившись в роль кошки или собаки, вы научитесь и у них чему-нибудь интересному. Возможно, предложения животных будут простыми, а простое средство, как правило, оказывается наиболее эффективным.

Последнее предложение: установите достаточную (безопасную) дистанцию между собой и предметами, которые вам до сего дня мешали жить. Какие из них будут находиться ближе к вам, а какие дальше – вы установите сами. Ощутите себя независимым. Это тоже один из способов достижения перемен.

12. ТАК СБЫВАЮТСЯ ЖЕЛАНИЯ

12.1. Правила постановки цели

Жизненные цели – это не плод фантазии, развлечение или игра ума. Цели выполняют роль стрелочного механизма для личностного ресурса, это высокоактивные мотивационные факторы, притягивающие удачу. Привлекательные цели освобождают в вас ресурсы и силы действия, которые вам понадобятся, чтобы превратить потребности и желания в реальность. И вы в своем окружении создаете условия поддержки, т.е. влияете на факторы, которые обычно называют счастливыми случаями. Все это говорит о том, что цели представляют собой нечто вроде гарантии силы и успеха в процессе изменения поведения!

Эксперименты подтверждают, что воображение стимулирует соответствующий участок мозга и относящуюся к нему нервную систему не хуже, чем реальное действие. Спортсмены используют эту способность в так называемых ментальных тренировках. Они проходят свою программу снова и снова и так значительно улучшают свои результаты. Если внутри заложена программа проигрыша, выиграть не удастся. Даже по одной мимике и движениям, без всякой психологии, можно четко понять, что происходит с человеком.

У удачливых людей есть общая черта: они рано распознают свои желания. Многие их мечты и цели родились еще в детстве. Они их запомнили и подпитывали долгие годы. Целеустремленная жизнь позволила им осуществить задуманное. Когда мы смотрим на таких людей, многие кажутся нам гениями или обладателями необыкновенной энергии.

За кадром остается ваш личный метод активизации этих ресурсов. Сюда, в частности, стоит отнести постановку только положительных целей в их исчерпывающей формулировке, т.е. чего вы хотите достичь, а не чего бы вы не хотели. Вы прокручиваете в сознании способы решения поставленной задачи, где представляете себя как победителя, обладающего качествами, необходимыми для достижения успеха.

Если вы хотите, чтобы ваши слова действовали на окружающих убеждающе, то представьте какого-то человека, который обладает этим качеством и которого вы уважаете. Как он держится, какое у него выражение лица в тот момент, когда он говорит? Как звучит его голос? Может быть, он подчеркивает важные аргументы жестами, смотрит собеседнику в глаза, говорит с невозмутимой интонацией или, наоборот, настойчиво, четко выговаривая каждое слово, использует образные сравнения, строит короткие фразы, позволяет себе делать короткие паузы, чтобы подумать?

Теперь мысленно поменяйтесь с ним местами и действуйте так же, как этот человек. Если при этом вы будете думать о том, как сделать, чтобы у вас не дрогнули колени, чтобы не дорожал голос и никто не заметил, что вы

нервничаете, то вы непременно станете жертвой эффекта отрицания и с вами произойдет то, чего вы так опасались.

Намереваясь чего-то добиться, – купить новую машину, отправиться в путешествие или добиться успехов на работе, – нужно четко представлять себе, как будет выглядеть результат. Это значит, что вам нужно иметь наглядное представление о том, чего вы добиваетесь и что это вам принесет.

Это отнюдь не праздное замечание, поскольку многие люди либо вовсе не знают своих желаний, либо имеют смутное понятие о них. У вас тоже есть мечты и желания, но вы не выводите из них конкретных целей. И тогда вы бессознательно перенимаете взгляды, желания и мнения других людей, начинаете делать то, что считается обычным. Некоторые полагают, что нужно иметь гибкость и жить так, как диктуют обстоятельства. Так они, к примеру, сначала получают образование, а потом думают, куда употребить свои знания.

Цель – больше, чем просто намерения. Это действенная сила, оказывающая влияние на две различные реальности: на реальность во мне – так как цель пробуждает мотивации и способности, необходимые для ее достижения, иначе идеи так и останутся благими порывами.

Некоторые книги из разряда пособий по достижению успеха, правда, будят в читателях неоправданные надежды на то, что каждый может добиться всего, стоит ему пожелать. Однако многие авторы этих книг забывают указать, что желания нужно все время подкреплять, что их нужно приводить в соответствие как с нашей жизнью, так и с нашими индивидуальными особенностями, что они должны гармонизировать с действительностью и природой. Иначе они останутся только в проекте. И что, наконец, нужно стараться в меру своих сил для их осуществления. Сюда нужно отнести решимость и энергичность, а также умение переждать обстоятельства. Существуют жесткие критерии формулирования целей. Приведем перечень категорий, по которому вы сможете проверить, соответствуют ли ваши собственные цели необходимым требованиям, гарантирующим успешную реализацию. Итак, формулируйте цели:

- в положительном ключе;
- реально;
- конкретно;
- привлекательно.

Цели должны быть полезными. Почему полезными? Люди, как правило, никогда не задаются вопросом о том, хорошо ли им станет, если желание в самом деле сбудется, не повредит ли это частной и производственной жизни, личностному развитию.

Например, цель, которая формулируется как желание заявить партнеру (или начальнику), что он баракло, разумеется, далеко не всегда можно назвать полезной, поскольку такой поступок равнозначен объявлению о прекращении отношений. Ведь ту же самую цель можно было бы поставить по-другому: «Если, например, меня заденет замечание партнера, я обращу его внимание на то, что есть хорошая возможность изменить поведение».

Цели должны быть выражены в положительном ключе. Один этот фактор может стать причиной частых неудач. Например, вы решаете: «Я хочу не курить, не пить!», формулируя себе команду на знаковом уровне, но подсознание плохо различает частицу «не», поскольку оно воспринимает с большей эффективностью команды, получаемые на аналоговом уровне. А как мы знаем, на аналоговом уровне отрицательная частица «не» исчезает. Таким образом вы в действительности даете себе команду: «Я хочу курить, пить!» И вместо желаемого вы начинаете делать обратное. Формулировка должна звучать утвердительно, например: «Хочу выглядеть хорошо!», или «Хочу чувствовать себя хорошо!». В таком виде она служит более эффективным мотивом, особенно если вы сумели создать в воображении притягательный образ.

Опыт показывает, что привлекательные цели достигаются легче, чем непривлекательные. Не думаете же вы в самом деле, что ваше подсознательное Я в восторге от идей типа «Я хочу похудеть!» или «Я должен раньше вставать!»? Ставьте перед собой положительные привлекательные цели: «Я хочу хорошо выглядеть!» и «Я хочу хорошо себя чувствовать!», представляя себя при этом стройным, спортивным, излучающим энергию, жизнерадостным. Представляйте себе также, что окружающие радуются с вами вместе, смеются, расточают в ваш адрес комплименты. Или можете сформулировать цель примерно так: «Хочу снова носить модную одежду!», и при этом также увидеть себя уже достигшим нужного состояния. Или вообразите, как вы в полном спокойствии наслаждаетесь завтраком, и скажите себе: «Хочу получать удовольствие от завтрака, и поэтому мне нужно вставать заблаговременно!» Ваше желание примет привлекательный образ и так же будет воспринято подсознанием.

Всегда помните: решение не должно носить характер, аналогичный самой проблеме. Решение не может заключаться в действии, противоположном тому, которое привело к ее возникновению. Оно должно качественно отличаться от проблемы.

Предположим, кому-то захотелось похудеть. Скорее всего этот человек сядет на диету, обратится к врачу, будет принимать лекарства или даже ляжет в клинику. Но все эти меры недалеко ушли от характера самой проблемы. В них нет ничего принципиально нового. Все крутится вокруг одной неприятной темы – есть или не есть. Другое дело, если поставить вопрос так: «Нужно как-то изменить жизнь! А для этого нужно то-то и то-то...!»

Нельзя ставить общие цели. Цель должна быть сформулирована предельно конкретно. Поэтому фраза: «Я хочу, чтобы отношения в семье улучшились!» – слишком неопределенная. Вместо этого скажите: «Я хочу выказать партнеру больше понимания!» А еще лучше: «Как бы его выслушать и дать ему выговориться?»

Вот еще один пример неточной постановки цели: «Я бы хотел, чтобы мой партнер лучше меня понимал!» Еще менее конкретно звучит постановка та-

кой цели: «Мне хотелось бы, чтобы партнер учитывал мои потребности!» Но при такой постановке цели вы перекладываете на партнера задачу ее выполнения. И вам придется долго ждать, когда, наконец, пожелание сбудется. Будьте сами режиссером, найдите приемлемый способ показать или сказать партнеру, чего вы от него добиваетесь. Проанализируйте прежние случаи, когда вам что-то удавалось сделать, или посоветуйтесь с ним, что нужно изменить в отношениях, чтобы он стал вести себя так, как вам хочется.

Очень общо сформулирована и эта задача: «Я хочу, чтобы муж меня больше любил!» Как конкретизировать это пожелание? Помогите сами себе разобраться: по каким признакам вы бы почувствовали, что муж стал вас больше любить? Когда вы найдете ответ на этот вопрос, поразмышляйте над следующим: когда такое было в вашей жизни раньше, как вы сами вели себя? Что вы сделали тогда для того, чтобы разбудить в муже чувства?

Не стесняйтесь ставить большие задачи, но продвигайтесь к цели небольшими шагами. Эта тактика почти наверняка гарантирует успех. Пусть вас не расстраивает противодействие партнера – все равно этого не избежать. Рассматривайте это как плату за то, что рано или поздно вы добьетесь своего. Зато у вас появится опыт: если так не пошло, попробую что-нибудь другое!

12.2. Ваша личная цель

Удачливые люди не только ставили перед собой значимые задачи, но и находили в большом деле свою личную цель, согласующуюся с личными способностями, потребностями и мечтами.

Подумайте еще вот над чем: предположим, вы решились чего-то добиваться и контролируете ситуацию. Но вы не можете рассчитывать на безусловный успех. А если к тому же вы попали в затруднительное жизненное положение, то вас со всех сторон осыпают дельными советами и перед вами встают уже по меньшей мере две проблемы: нужно справиться со своими собственными трудностями и последовать одновременно всем советам окружающих, что кажется невозможным. Это значит, что вам придется, желаете вы того или нет, разочаровать некоторых друзей.

Большинство людей спокойно влезает во все темы, всему дают свою оценку, обо всем берутся судить. Это довольно наивная позиция, поскольку мы не можем разобраться даже в собственной жизни, не говоря уже о судьбах посторонних. И все же существует своего рода искусство жить. К нему, в частности, относится умение прислушиваться к интуиции или чувствам, слушать, о чем говорят вещи.

Как правило, люди не могут знать, что для них хорошо, а что плохо. А если и знают, то это ничего не меняет, так как жизнь связана с риском, и ошибки в ней неизбежны. Не стесняйтесь ставить большие цели. Под словами «не стесняйтесь» мы имеем в виду не мечты о покупке дорогой машины, об отдыхе на Багамах или о шикарной даче. Мы подразумеваем цели, которые в

результате наполняют жизнь смыслом, хотя ради этого порой приходится от чего-то отказываться.

Далее следует разработать правильную стратегию достижения целей. Судя по опыту, лучшими стратегиями являются те, которые уже положительно зарекомендовали себя. За ними следует опыт других людей, добившихся результатов в аналогичных ситуациях. Стратегии ведения отношений сильно отличаются от стратегий познания и действия – помните об этом.

Выбрав стратегию, вы должны быть готовы пожертвовать часть своей энергии на выполнение программы. Независимо от того, насколько интенсивно вы будете работать над реализацией поставленной цели, с уверенностью можно предугадать: тому, кто начинает новое дело, не избежать ошибок и трудностей. Успеху всегда предшествуют разочарования. Это естественно. Наносимые жизнью ответные удары можно принимать к сведению, но это не та причина, из-за которой стоит прекращать борьбу. Воспринимайте их как ценный опыт на пути к успеху.

Можно считать, что слово «неудача» вообще отсутствует в лексиконе везучих людей. Они, конечно, не супермены, они так же, как все, раздражаются или испытывают разочарования. Но они быстро преодолевают в себе эти состояния. Неудача для них – это сигнал о возврате к началу, чтобы попытаться снова, но другими средствами.

Но что делать, когда вы устали, разочарованы и задаете себе вопрос: «А стоит ли вообще продолжать?» В этот момент, как нам кажется, падают духом те, кто преследовал чисто эгоистические цели. Потому что неудача непосредственно задевает их тождественность. Будучи подверженными этому влиянию, они, подводя итог, приходят к беспощадному для них результату: «Сдаюсь. Игра не стоит свеч, цена слишком высока!»

Если же ваша цель выше чисто эгоистических потребностей, то неудачи не заставят вас окончательно пасть духом, потому что вы сможете обратиться к более глубинным ресурсам.

12.3. Главное – как делать

Есть люди, которые могут целиком сосредоточиться на одном деле. Им это доставляет удовольствие. Работа бросает им вызов, требует полного напряжения сил, они познают неизвестное и прокладывают новые пути. Окружающие видят, что для них это занятие больше, чем работа, и смотрят на них подозрительно, думая, что с ними не все в порядке: то ли они трудоголики, то ли им просто нечем заняться. Те, кто так думают, видимо, не знают, что жизнь переживается наиболее интенсивно именно в моменты предельной самоотдачи делу.

Даже занимаясь простым, незначительным делом, человек понимает: чем больше он в него погружается, становясь единым с тем, что делает, тем больший смысл приобретает сама работа. И то же самое повторяется даже

тогда, когда мы ставим перед собой цели, привлекательные по конечному результату.

Смысл обретается в большей степени в решении вопроса «*Как делать?*», а не «*Что делать?*»: *как* при известных обстоятельствах превращается в познание, и тут уже не столь важно, *что* мы познаем. Вопрос о том, *как* сделать, становится увлеченностью. При этом вопрос о том, *что* делать, теряет значение. *Как* может также вырасти в любовь. Не так важно, *что* любишь, важно *как*.

В какой бы из трех сфер жизни мы себя не проявляли, встает вопрос об интенсивности переживания жизни и в конечном счете об осмысленности существования. Это *как* стоит ближе к интуиции, чем к разумному мышлению. Задаваясь вопросом «*как сделать?*», мы становимся творцами, в отличие от механических исполнителей. При этом человека охватывают спонтанные чувства.

Так может возникнуть новый способ жизни, более подходящий для женщины, который вы можете осознанно предвосхитить. Пусть мужские аргументы вас не задевают, несмотря на все их благоразумие и авторитет. У вас есть право на мечты и цели. У вас есть собственный опыт, и вы можете создать вместе с близкими людьми новую культуру, ориентирующуюся не столько на выдающиеся достижения, сколько на естественный, уравновешенный, более человеческий путь.

12.4. Ключ к успеху

Решающим фактором достижения успеха является умение подключать личностные ресурсы и эффективно их использовать: **деятельный тип** задействует *я-отношение*, т.е. чувства, спонтанность, он общается с окружающими, прислушивается к их мнению; **вдумчивый, деловой тип** – *я-действие*, т.е. волю и активность, он берет на себя ответственность, борется за себя, учится отстаивать свои интересы; а **общительный тип** – *я-познание*. Для него важно использовать в практической жизни свои идеи и знания, планировать стратегию жизни и тщательно анализировать конкретные ситуации.

Таким образом, решающая фаза успеха – в подключении ресурсов. Они отвечают за результат и качество. В этом смысле любое пособие лишь в ограниченной степени способно помочь читателю справиться с проблемами, так как в них, как правило, обобщен опыт самих авторов. Если автор и читатель принадлежат к различным личностным типам, то советы автора будут не всегда полезны человеку другого типа.

Если же автор и читатель принадлежат к одному и тому же типу, то такая книга становится для читателя сборником рецептов, а разработанные автором стратегии успеха усваиваются читателем как свои собственные, и он широко применяет их в любых случаях, ставя перед собой иные цели и задачи.

13. МАГИЧЕСКИЙ ВОПРОС

13.1. Что может дать магический вопрос

Каждый, кто хочет обогатить свою жизнь, чего-то добиться, должен мечтать. Мы здесь говорим не о тех иллюзиях и грезах, куда человек бежит от действительности. Мы говорим об осуществимых мечтах, которые звучат примерно так (магический вопрос): как будет выглядеть моя жизнь через год, два, три, пять, если мне удастся решить проблему, которая меня сейчас мучает? Старайтесь смотреть на вещи так, словно вы уже достигли этого состояния.

Мечты о решении проблем освобождают, возбуждают творческую инициативу, открывают сознание для внезапных озарений, дают надежное ощущение того, что вы рано или поздно овладеете ситуацией. Посвятите время мечтам и старайтесь их не отвергать. Наш чудесный рецепт достижения успеха состоит в следующем: нужно представить себе, что проблема разрешилась чудесным образом, сама собой. Для этого следует мысленно прокрутить перед глазами фильм, где показано решение, войти в него и ощутить себя в новом состоянии. После того как вы таким способом почувствуете, что решение возможно, у вас появятся надежда и уверенность в успехе.

Мы хотели бы открыть для вас целительные силы мечтания и побудить активно применять их для более эффективного достижения поставленных целей. Сюда относится, в частности, практика предвосхищения решений в воображении. Поскольку путешествия в мечтах требуют чувственного воображения, они особенно ценны для людей, принадлежащих к деятельному типу, так как разбуженные во время эксперимента чувства действительно помогают им найти оптимальное решение в жизни. Они выносят его к цели, подобно бурному потоку.

В то же время мы хотим предупредить: магический вопрос, с одной стороны, дает неожиданно благоприятный результат, но, с другой – имеет последствия – открывает некоторые нежелательные подробности.

13.2. Фильмы с решением для различных типов

Таким образом, если кто-то захочет представить себе с помощью магического вопроса, как могла бы выглядеть его жизнь без проблемы, то он (ознакомившись с возможным решением) избавил бы себя не только от душевного дискомфорта. В этот момент у него внезапно появились бы новые идеи и переживания. И он сам нашел бы практические пути осуществления своих желаний. Вот так видение положительного будущего, в такой или иной форме, миновав стадию осуществления, становится реальностью.

13.3. Видеть, чувствовать, слышать решения

На пользу магического вопроса можно рассчитывать при условии, что вы знакомы с репрезентативной системой, отражающей специфику личностных типов, и можете помочь себе личностными ресурсами:

Общительный тип относится к визуально восприимчивым людям. Мышление и фантазирование у него автоматически происходит в ярких отчетливых картинах. Просматривая фильм (о своем будущем), ему нужно дополнительно следить за физическими ощущениями. Они сделают его мечты более реалистическими.

Вдумчивый, деловой тип более восприимчив к кинестетическим переживаниям. У него мышление и мечты связаны с различными физическими ощущениями. Кроме того, ему лучше, когда он слышит себя говорящим уверенным голосом. Это придает его фильму больше силы.

Деятельный тип – по преимуществу аудиалист. Он тонко различает голоса, звуки, шумы на различных частотах. К звуковым ощущениям ему следует добавить визуальные образы. Они будут обращаться к его чувствам.

Эта смесь из привычных переживаний и новых ценных способностей делает фильмы еще действеннее, точнее нацеливая их на решения.

На опыте учатся. Значит, представьте теперь какую-нибудь неразрешенную жизненную ситуацию. Допустите, что наутро свершилось чудо, и проблема разрешилась! Перенеситесь в этот фильм, дайте волю фантазии. Пусть это представление развивается во времени. Теперь вы в состоянии обладания мощными ресурсами. Думая о том, что проблема решена, вы чувствуете улучшение. Спало внутреннее угнетение, и вы ощущаете себя (в зависимости от типа) физически крепким, стройным или расслабленным.

Будучи *общительным типом*, вы, вероятно, увидите большие великолепные картины новой ситуации (где вы добиваетесь успеха или ставите цели), в которой теперь находитесь. Для того чтобы ваша картина стала привлекательнее, измените в ней некоторые элементы переживания (так называемые субмодальности):

Если вашу картину скорее можно назвать черно-белой, то раскрасьте ее цветами.

Если она маленькая, увеличьте размеры.

Если она темная, сделайте ее светлее.

Если она нечеткая, увеличьте контрастность.

Если изображение матовое, сделайте его блестящим.

Чем приятнее ваши ощущения, тем больше вероятности, что вы на правильном пути. Доведя картину до совершенства, насладитесь ей.

Будучи *вдумчивым, деловым типом*, вы ощутите приятное физическое состояние. Если ваша картина в приглушенных тонах, сделайте ее светлой, тяжелые образы переделайте в легкие, а статические, тянущие вниз, превратите в легкие, подвижные, тянущие вверх. Зафиксируйте в сознании, какие образы

вызывают у вас лучшие ощущения, и идите в этом направлении, пока не достигнете оптимального состояния.

Если вы к тому же утомлены и подавлены, то теперь почувствуете, как по телу разливаются сила и энергия. Тупое давление в груди, в области живота или кишечника превратится в приятное ощущение облегчения, которое пройдет от живота в голову и вырвется наружу.

Если вы, будучи *деятельным типом*, захотите перенестись в фильм, то увидите такие же картины, но они будут сопровождаться нежными звуками, шумами, музыкой или приятными голосами, которые с вами ласково заговорят. Если они не вызывают облегчающего действия, изменяйте их по приведенной схеме до тех пор, пока не почувствуете себя в полном порядке:

Если голос сильный, сделайте его мягким.

Если голос слишком громкий, сделайте его тише (и наоборот).

Если голос высокий, понизьте его тональность (и наоборот).

Если голос грубый или резкий, сделайте его благозвучным.

Если голос говорит слишком быстро, замедлите скорость речи (и наоборот).

По желанию вы можете мысленно включить радио и параллельно фильму слушать вашу любимую музыку. Если что-то будет мешать, уберите громкость.

Если вы достигли оптимальных условий и уже «смотрите фильм», то ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы:

Что в фильме изменилось в моем окружении?

Что изменилось во мне?

Отличаются ли мои ощущения от обычных? – И что я ощущаю?

Отличается ли мое мышление от прежнего? – О чем я думаю?

Как окружающие находят мой изменившийся облик? Что нового они замечают в моей речи, поступках, поведении?

Что еще изменилось?

Какие новые мысли посетили меня?

Теперь, глядя на отрезок времени, прошедший с момента появления решения до текущей минуты, спросите себя:

Как я пришел к этому решению?

Какие способности я задействовал сам?

Какие появились произвольно и помогли мне?

Верьте фантазии и неожиданно приходящим мыслям! Не важно, будет ли ваше будущее решение походить на то, что мы изобразили, или нет. Главное, чтобы это упражнение вывело вас на путь обретения решений, где вы научитесь активизировать ресурсы, чувства и интуитивное сознание.

Если вы вернулись в настоящую реальность, то ответьте на следующие вопросы:

Не осталось ли чего-то от вымышленных решений, что я мог бы применить в моем нынешнем положении?

Что я делаю по-другому?

Как мне улучшить то, что уже работает?

С чего я могу начать прямо сейчас – что будет самым простым?

Каков будет мой следующий шаг и следующий за ним?

Для изменений требуется время. Пусть другие поддержат вас на этом пути. Не забудьте проверить ваши решения на полезность, чтобы в своей эйфории не проглядеть цели. К счастью, вам не нужно все делать самому. Фильмы дают толчок изменениям, которые затем происходят самостоятельно. В следующие дни наблюдайте за улучшением общего состояния: общительный тип ощутит, что его ценят, вдумчивый, деловой тип почувствует интерес окружающих, деятельный тип ощутит свободу и легкость.

Проследите также за тем, при каких условиях у вас наблюдается появление личностных ресурсов.

Если вы относитесь к общительному типу 1, мысленно ответьте вопросы:

Задумываюсь ли я основательно перед тем, как делать?

Стал ли я чаще вести беседы с друзьями или хорошими знакомыми на интересующие меня темы, от которых у меня улучшается настроение и передо мной открываются новые перспективы?

Научился ли я терпеливее выслушивать собеседника и поддерживать беседу?

Научился ли я с большим уважением относиться к себе и близким?

Если вы относитесь к общительному типу 2, то вы можете задать себе такие вопросы:

Стал ли я больше замечать свои потребности и интересы и пытаться их отстоять в семье и в кругу друзей?

Лучше ли я чувствую себя?

Стал ли больше доверять окружающим?

Стал ли я больше размышлять во время конфликтов?

Не стал ли я меньше внимания обращать на вещи, которые объективно не представляют большого значения?

Если вы относитесь к вдумчивому, деловому типу 1, то спросите себя:

Стал ли я решительнее осуществлять свои идеи и добиваться поставленных целей?

Стал ли я больше думать о партнере и учитывать его потребности?

Стал ли я обходиться с ним мягче и терпеливее?

Даю ли я другим людям больше возможностей для самореализации?

Если вы принадлежите к вдумчивому, деловому типу 2, то спросите себя:

Стал ли я говорить моим близким, чего я от них добиваюсь?

Стал ли думать более целеустремленно и практично?

Могу ли я сказать о себе, что последовательно добивался целей в жизни?

Насколько сильнее я стал пробиваться в жизни?

Взросли ли мои запросы?

Если вы принадлежите к деятельному типу 1, то ответьте на вопросы:

Стал ли я вести себя более по-товарищески, демократичнее, общительнее?

Стал ли я относиться к моим близким ласковее, даю ли им возможность жить своим умом?

Позволяю ли я себе больше лениться и наслаждаться жизнью?

Стал ли осторожнее тратить свои силы?

Если вы принадлежите к деятельному типу 2, то ответьте на вопросы:

Стало ли мое поведение более непредсказуемым и индивидуальным?

Стал ли я больше внимания обращать на собственные чувства и потребности?

Стал ли я терпимее к себе?

Могу ли я теперь позволить себе то, чего не позволял раньше?

Стал ли я больше следить за своим здоровьем?

Стал ли я больше внимания уделять радостям жизни и удовольствиям?

14. ВМЕСТЕ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

14.1. Планирование будущего

Одни люди поглощены прошлым, другие беззаботно живут одним днем, третьи настолько озабочены созданием надежного будущего, что забывают про день сегодняшний. Одни четко видят, что стоит перед ними, другие не желают ничего знать о том, что на них надвигается, третьи рисуют будущее в мрачных тонах. Но есть категория людей, умеющих наслаждаться сегодняшним днем, радоваться наступающему завтра и выносить уроки из того, что прошло.

Столь различные временные перспективы и, соответственно, жизненный опыт являются результатом того, что время воспринимается нами не только индивидуально, но еще и типологически:

общительный человек живет больше текущим днем. Мировосприятие представителей этого типа носит интенсивный характер: они либо печальны, либо веселы, либо наслаждаются всеобщим вниманием, либо глубоко переживают отвержение, они либо любимы, либо нет. *Я-отношение* (в котором они как рыбы в воде) – это сфера текущей действительности;

вдумчивого, делового типа больше заботит прошлое, его познание также ориентировано на минувшие события, – информация, знания всегда касаются того, что уже было. Даже если мы планируем что-то на будущее, то руководствуемся тенденциями прошлого. В качестве простого примера можно привести телевидение: оно сообщает почти исключительно о прошедших событиях (прогноз погоды не в счет);

деятельный тип подчеркивает значение будущего, так как действие направлено именно туда. Действуя, человек что-то изменяет или стремится к чему-то, чего пока еще не существует. Человек, который садится в машину и запускает мотор, куда-то направляется. Он действует целенаправленно, а значит, его мысль направлена в будущее.

По типу того, как каждое из трех *Я* имеет свое временное измерение (*я-отношение* – текущий момент, *я-познание* – прошлое, *я-действие* – будущее), каждая из трех сфер жизни также имеет свое отношение ко времени: общение может происходить только в настоящий момент, познание основано на фактах прошлого, а действие нацелено на будущее. Отсюда вытекают правила обращения с временными измерениями:

о прошлом мы можем рассуждать, но изменить его уже нельзя. Также в сфере отношения неумолимо действует закон: что прошло, то прошло безвозвратно. Напротив, будущее можно планировать и влиять на него уже сейчас, хотя это связано с риском, так как познать будущее невозможно. И если вы желаете чувственно пережить то, что уже было, или что будет, то ощущения всегда будут связаны с настоящим. Чувства можно вытеснить, но нельзя планировать или консервировать.

Различие временных переживаний подчеркивает, в каких разных чувственных мирах обитает каждый личностный тип. Это обстоятельство может вносить напряжение в отношения. Однако существует опасность, что чувства партнеров так и не встретятся в одной точке времени. Следовательно, для установления согласованных межличностных отношений важно настроиться на временное измерение партнера или попытаться заманить его в свое. Как это сделать?

14.2. Типичные временные ловушки

Как *общительный тип*, вы прочно привязаны к вечно изменяющемуся текущему моменту времени. В нем вы существуете, чувствуете и накапливаете свой опыт. Поэтому вы имеете более подвижное сознание, чем люди с другой личностной структурой, вы более непостоянны и живы. Вам удалось сохранить в себе что-то по-детски привлекательное. Не теряйте этого качества, так как оно вас молодит и держит ваше сознание открытым для всего нового. Ваши сильные чувства, к сожалению, также прочно привязаны к текущему моменту и часто играют определяющую роль в мышлении и поведении, ими обусловлены ваша находчивость и жизнеспособность. Это как ловушка, в которую вы прочно попались.

Сосредоточенный на себе общительный тип 1 в этом случае может переживать жизнь как пустую и бессмысленную. При этом он совершенно забывает, что многое в его натуре осталось от прошлого и что у него еще есть будущее. Это происходит оттого, что он отождествляет себя с текущими переживаниями. Он тем прочнее сидит в этой временной ловушке, чем изолированное себя ощущает.

Общительный тип 2 более сосредоточен на присутствии партнера, на том, как он в данный момент выглядит, как себя чувствует, как себя ведет, и судит о нем (или чувствует вместе с ним) по настоящему моменту. Если партнер счастлив, ему тоже хорошо, но если партнер грустит, он, соответственно, быстро заражается от него печалью.

Если общительный тип не сумеет расположить к себе окружающих и не добьется уважения, то будет чувствовать себя ненужным, его охватит такое отчаяние, что и жить не захочется. Причина в том, что он не может, как вдумчивый, деловой тип, легко отрешиться от болезненных переживаний и уйти в нейтральную сферу познания или, как деятельный тип, – в сферу действия. Его стезей были и останутся отношения и связанные с ними чувства. Этим объясняется, почему уязвленный в своих чувствах общительный тип так сильно страдает. Для него чувства, испытываемые в общении, равносильны переживанию жизни вообще. Единственная почва, на которой он стоит, проваливается под ним. В нем мгновенно реактивируются запреты «Не существуй!» и «Не будь!». (В этом случае могут помочь методы «щелчок хлыста» и системное изменение поведения, благодаря которым мучительные страда-

ния можно превратить в ценные ресурсы. Эти же методы, естественно, будут полезны и для других личностных типов, переживающих стресс в отношениях).

Оба типа (1 и 2) трудно поддаются утешению, так как с трудом верят в то, что страдания и боль когда-нибудь пройдут и они оценят данную ситуацию по-другому. А поскольку общительного типа мало заботит прошлое, его скудные воспоминания вряд ли окажут ему серьезную поддержку в период страданий. Ему кажется, что он страдал всегда и страдания будут длиться вечно.

Перед будущим – планированием жизни – он закрывает глаза по принципу: все и так наладится. Или строит будущее по меркам других. Тогда он начинает соревноваться за самый экстравагантный стиль жизни. Из-за того, что общительный тип всюю старается заслужить аплодисменты окружающих, он всегда в неуверенности: как расценить реакцию людей – то ли это действительно произвольный отклик на его оригинальность, то ли результат его целенаправленных усилий.

Вдумчивый, деловой тип несет на себе прошлое как двухпудовые гири. Посвящая раздумьям о прошлом слишком много времени, люди этого типа попадают в свою временную ловушку. Несмотря на то, что их отчасти спасает аналитический дар, и они много берут из опыта других личностных типов (вдумчивый, деловой тип действительно учится на ошибках, в том числе и на чужих!), они тоже порой забывают о будущих перспективах. В решающие моменты они не находят мотивов и силы к действию. В эти периоды они нерешительны, не знают, чего хотят, не ставят перед собой целей.

В отношениях, т.е. в том, чем определяется действительность, они либо ищут гармонии и стараются подстроиться под партнера, либо раздражают его копошением и обидными замечаниями (правда, они сами находят их смешными), а иногда ведут себя сознательно провокационно. В этот период они реагируют на попытки сближения очень болезненно, что делает обхождение с ними похожим на вызов. И мало кто увидит за их раздраженностью и упорством скрытую потребность в нежности, внимании и поддержке.

Если вы принадлежите к вдумчивому, деловому типу 1, то, вероятно, рассказываете партнеру бесконечные истории из вашей прошлой жизни. Для вас это способ самоутверждения: «Это я!». Однако со стороны это воспринимается как пошлое самовосхваление. Люди не хотят понять, что это способ самоотжествления, что так вы решаете для себя жизненно важный вопрос: «что есть я?».

Вдумчивый, деловой тип 2 имеет склонность видеть в партнере исключительно продукт своего или совместного прошлого и не задумывается над тем, что у него тоже может быть свое настоящее и будущее. Если вы принадлежите к этому типу, то, наверняка и сегодня еще ревностно сохраняете старые любовные связи.

Если вы относитесь к *деятельному типу*, то вашей временной ловушкой будет будущее. Будучи нацеленными на будущее, вы мыслите пятилетками и

при этом стараетесь перестраховаться от неудач (можно думать, что изобретению сберегательных касс и страховых компаний мы обязаны людям этого типа). Но тогда вы почти не живете в настоящем: вы слишком много работаете, не умеете останавливаться и насладиться мгновением жизни. Что касается представлений о себе, то вы чаще всего относитесь к себе, как к чужому. Вы перенимаете оценки и правила других, вместо того, чтобы потрудиться жить собственными ощущениями и накопить свой собственный полезный опыт переживаний. Ваша жизнь поднимется на более высокий качественный уровень, если вы станете жить больше сегодняшним днем.

14.3. Базовые ресурсы в роли машины времени

Базовые ресурсы устраняют эти типические слабости личностных типов: так как если деятельный тип начинает жить чувствами, то открывает для себя текущее мгновение; если общительный тип переходит в сферу познания, то открывает для себя доступ в прошлое; если вдумчивый, деловой тип начинает принимать решения и действовать, то получает возможность определять будущее.

Отсюда следует: если вы, как общительный тип, последовательно перейдете в сферу познания и восприятия, то у вас начнется процесс оценки актуального (и прошлого) опыта, из которого вы сможете сделать полезные выводы и открыть для себя новые перспективы. Так прошлое станет вашим учителем, и вы станете лучше воспринимать текущую реальность (разумеется, в свойственной вам манере), найдете для себя опору, место в окружающем мире. Ваши поступки будут носить отпечаток вашей уникальной личности. Кривая эмоциональных взлетов (и падений) станет более сглаженной, вы приобретете ясный взгляд на вещи и сопутствующую ему невозмутимость.

Займите по отношению к прошлому и будущему позицию доверчивого интереса.

Если вы принадлежите к вдумчивому, деловому типу, то мы посоветуем вам ставить перед собой привлекательные цели и делать конкретные приоритеты. Ваши действия, хорошо подготовленные реалистическими фантазиями и притягательными фильмами (о вашем будущем), станут более решительными и энергичными. Процесс организации жизни и формирования будущего пойдет активнее. Рано или поздно это отразится и на общении с окружающими. Если раньше вы метались между стремлением приспособиться к окружающим и мятежным противлением, то теперь вы будете действовать более самостоятельно и активно, чаще станете уделять внимание партнеру, заботиться о нем, делиться с ним чувствами.

Вам нужно самому управлять жизнью. Будьте всегда готовы активно включиться в любое дело. Но проявляя энергию и волю, не забывайте о радости игры и романтике, о тонкости и чувствах, когда общаетесь с партнерами.

Деятельному типу хочется посоветовать: предайтесь втихомолку своим чувствам, чтобы это не приняло сразу же характер торжества, где чувства и

так дозволены. Экспериментируя потихоньку, вы большего добьетесь. Однако будьте готовы к тому, что новая жизнь и новые ощущения могут привести к чрезмерному возбуждению, ведь вы так устроены: коль вас разбудили, то вы захотите немедленно разорвать оковы и пустите на это все свои силы и энергию. Что тогда достанется партнерам, семье, родственникам и друзьям?

Вот ваш девиз: «Я могу положиться на чувства».

14.4. Времена и отношения

Если вы смогли стать ближе тому времени, которое больше соответствует вашему уровню развития, то, как общительный тип, вы приобретете большую невозмутимость, как вдумчивый, деловой тип, невозмутимую уверенность, и, как деятельный тип, убежденную веру. Круг замкнется.

Итак, вы видите: нет ничего ненормального в том, что отношения могут быть увлекательными и напряженными одновременно, так как взгляд партнеров друг на друга и на жизнь вообще определяется не только различными типами мышления и способами действия, но и соответственными (для каждого личностного типа) временными измерениями. Партнеры взаимно дополняют друг друга. Однако отношения легко перерастают в конфликт, когда общительный тип чувствует себя одиноким в чувственном переживании текущего времени, вдумчивый, деловой тип – оставленным один на один со своими размышлениями, а деятельный тип – когда понимает, что все его планы и труды партнеру не нужны. Такое случается, когда один из партнеров пытается отсидеться за печкой своего мирка: вдумчивый, деловой тип занимается аналитическими раздумьями, деятельный тип с головой уходит в работу, общительный тип растрчивает силы на поверхностное общение.

Тогда общительному типу, живущему вместе с вдумчивым, деловым типом, будет нелегко развиваться в направлении познания, потому что партнер станет постоянно напоминать ему о том, что мышление – это не дело общительного типа; а деятельный тип в аналогичном случае разъяснит, что самостоятельно думать вообще не нужно, так как все рецепты уже готовы, и нужно лишь точно им следовать.

Не легче будет и вдумчивому, деловому типу в сфере действия: пока он решает что-либо предпринять, не знающий покоя деятельный тип успевает сделать это быстрее. А от общительного типа после каждого неловкого действия ему следует ожидать заносчивых заявлений: «Я сам это сделаю!», или резкой критики.

Деятельный тип потеряет уверенность в себе после того, как общительный тип буквально затопит его чувствами и шармом. А вдумчивый, деловой тип скорее будет тормозить эмоциональные проявления деятельного типа, потому что резкие порывы воодушевления и жизнерадостности последнего станут его утомлять и угрожать его внутреннему спокойствию.

Таким образом, отношения между людьми различных личностных типов скорее препятствуют развитию личности, а накопившиеся в них личностные

ресурсы могут стать взрывчатым веществом, которое может подорвать их счастье. Значительно полезнее союз разных типов оказывается в их самоопределении.

Общительный тип получит большую свободу поступков, если его партнер принадлежит к деятельному типу. Принимайте его советы, которые он дает из лучших побуждений, и поступайте по-своему. Вдумчивый, деловой тип освободит общительного типа от необходимости поступать с окружающими по справедливости, так как сам он об этом почти не заботится.

Если вы относитесь к вдумчивому, деловому типу, то общительный тип не стеснит ваших чувственных проявлений. Он счастлив, что может наслаждаться с вами вместе одними эмоциями, и понимает, что чувствами управлять невозможно. Деятельный тип также вселит в вас мужество твердо стоять за свободу чувственных проявлений, поскольку он и сам не прочь развить в себе эту сторону души и будет учиться у вас, проявляя чуткую деликатность. Не бойтесь утомить его своими эмоциями, вы не общительный тип, извергающий фейерверки чувств.

Будучи деятельным типом, вы можете рассчитывать на поддержку и терпение со стороны вдумчивого, делового типа во всех экспериментах с мышлением (вплоть до состояний высшей мудрости: ничего-не-знания и ничего-не-думания). От общительного типа вы тоже можете ожидать понимания и поддержки, если решите приобрести опыт чувственного общения.

15. ГОВОРИТЬ С ПАРТНЕРОМ? НО КАК?

15.1. Важно понимать партнера

То, что ваш партнер не только говорит иначе, но и расставляет другие акценты, является следствием вашей принадлежности к различным личностным типам:

если вы принадлежите к общительному типу, то прагматический, директивный тон речи и жесткий голос деятельного типа порой могут показаться вам неприятными, так как вы посчитаете, что он пытается вас поучать или вами манипулировать. Но в другое время вы обнаружите в его речи дружеские нотки, заботу и одобрение. В скупой на эмоции речи вдумчивого, делового типа вы не всегда найдете прямоту и решительность. Но от него вы заряжаетесь невозмутимостью, знанием дела.

И наоборот, ваше острословие или слишком эмоциональная речь иногда действуют на вдумчивого, делового типа отрицательно. У него возникает чувство, что его пытаются обойти, допрашивают или критикуют. А деятельному типу она покажется напыщенной, преувеличенной речью зазнайки. В другом случае вдумчивый, деловой тип поймет ваше сердечное внимание и преувеличенные комплименты как объяснение в любви (и станет надеяться на продолжение), а деятельный тип – как несерьезную попытку завлечь его в постель, от которой сначала попробует отказаться.

Ваша манера быстро менять свое отношение к людям и ситуациям вдумчивого, делового типа скорее позабавит, а деятельного типа заставит относиться к вам с недоверием, так как в чувствах он ценит прежде всего постоянство.

У вдумчивого, делового типа свои трудности: его манера говорить подробно, объективно и по делу сбивает деятельного типа с толку: «То, что он говорит, правильно, – думает он, – но что он хочет этим сказать?» А общительный тип в ответ подумает: «Наверное, я что-то не расслышал или неправильно понял!» Пристрастие вдумчивого, делового типа к нецензурным репликам или черному юмору заставляет общительного типа быть настороже: «Кто теперь станет предметом его внимания?»

Вдумчивый, деловой тип (к которому вы принадлежите) может, к примеру, легкомысленно обсуждать в деталях самые абстрактные темы. Кто поймет, что вами действительно движет? Может быть, в этот момент вам просто печально, грустно, или вы разочаровались в жизни. Для вас главное вызвать к себе интерес, заставить любить себя таким, какой вы есть.

Как деятельный тип, вы тратите довольно много сил, чтобы создать атмосферу приветливости и добродушия. Однако общительному типу, который хочет познавать и действовать, она мало что даст. В вашем поведении он прочитывает намерение действовать, которое, по его мнению, направлено на

манипуляцию. Совершенно не понимая вас, он (если будет демонстрировать это открыто) может нанести вам обиду. Вдумчивый, деловой тип скорее поймет ваши намерения, однако его смущает ваш юмор и преувеличенная общительность.

15.2. Находить решения с помощью *я-посланий*

Трудно говорить партнеру неприятные вещи. Мы боимся испортить отношения, и наша нерешительность приводит к тому, что мы проглатываем досаду до тех пор, пока терпит нутро, а потом взрываемся при более или менее подходящем случае и тогда даем партнеру незаслуженно грубую отповедь. Дело кончается тем, чего мы так опасались вначале: отношения с партнером действительно портятся!

Джон Гриндер и Ричард Бэндлер в своих книгах советуют сначала отступить на пару шагов и попытаться разобраться в том, как же мы создали себе плохое настроение [5–8]. Они не считают, что близкого человека следует использовать в качестве мусорной корзины для негативных чувств. Вместо этого они рекомендуют переводить стрелку, указывающую на характер ответа, в тех случаях, когда мы обычно реагируем негативно. Например, вместо того, чтобы рассердиться, нужно сказать себе: «Наши отношения слишком много стоят, чтобы портить их из-за таких пустяков!»

Однако если партнер в этот момент сам меняет поведение, то вам помогут так называемые *я-послания*. Они бывают особенно эффективны, когда ориентированы на решения.

Я-послание сообщает о том, что у меня на уме, что я чувствую и чего хочу, а *ты-послание*, соответственно, сообщает то же самое о другом или воздействует на него. *Я-послание* мотивирует партнера по собственной воле что-то сделать иначе на основе своих представлений и самостоятельно найденных решений. *Ты-послание* снижает его инициативу. Проверим, как бы вы отреагировали на следующие *ты-послания*:

«Смотри, чтобы...!»

«Ты не мог бы...!»

«Опять ты за свое...!»

«Послушай моего совета...!»

«Я просто не пойму, зачем ты...!»

Такие послания легко переходят в резкие замечания или ругань. А человек, к которому обращаются в подобном тоне, скорее всего впадает в состояние фрустрации, пытается защититься, оправдаться или же решительно восстает. Создаются не лучшие предпосылки для улаживания спорной ситуации или поиска решения проблемы. Чаще всего такие послания провоцируют психологическую игру, которая сама ориентирована на создание новой проблемы.

Другое дело послания, сформулированные примерно так:

«Мне было бы очень приятно, если бы...»

«Я тут поразмышлял и решил, что было бы неплохо...»

«Мне бы лично хотелось, чтобы...»

Начиная послание словами «мне было бы очень приятно, если бы...», вы направляете внимание партнера на свои чувства *и* одновременно обращаетесь к чувствам партнера. Посланиями такого рода вы можете призывать партнера реагировать на чувства и искать решение в изменении характера ваших отношений. Поэтому их еще можно назвать посланиями, ориентированными на отношения.

Второе послание, начинающееся со слов «я тут поразмышлял и решил, что было бы неплохо...», может направить внимание партнера на ваше мышление. Точно так же вы могли бы начать разговор словами: «мне пришло в голову, что...», или «интересно...».

В данном случае вы направляете внимание партнера на мышление *и* в то же время обращаетесь к его наблюдениям и размышлениям. Он безусловно может вспомнить то, о чем вы ему пытаетесь сказать, и поддержит беседу собственными мыслями, восприятиями, напомним о своих интересах. Таким образом, это послание является существенным, непредубежденным началом разговора, приглашающим партнера найти решение с помощью приложения мыслей и наблюдений, т.е. это *я-послание*, ориентированное на познание.

Третье послание, начинающееся со слов: «мне бы лично хотелось...» или «больше всего мне бы хотелось, чтобы...», может направить внимание партнера на вашу волю и действие. В то же время вы обращаетесь к воле и действию партнера. Возможно, его желания совпадают с вашими, а может и нет. Это послание является практичным началом диалога, приглашающим его найти решение путем волеизъявления и действия, – это *я-послание*, ориентированное на действие.

Учитывая поставленную цель, далеко не все равно, какой тип послания вы выберете. Чтобы разговоры с партнером протекали в приятной атмосфере и имели конечный результат, нужно вести себя адекватно ситуации. В противном случае будет сказано много слов, может быть вы даже поссоритесь, но ни к чему не придете.

Перед началом разговора продумайте, чего вы добиваетесь. К какой сфере следует причислить вашу цель: отношений, познания или действия? Желаете ли вы, к примеру, добиться видимого улучшения отношений, хотите что-нибудь познать, выяснить или понять, хотите сделать что-то на практике?

Например: «Я понял, что ты начинаешь противоречить еще до того, как я доскажу свою мысль до конца. Это меня раздражает. Если ты дашь мне договорить и при этом действительно станешь слушать, мы сможем избежать многих неприятностей!»

Подобные сюжеты всегда звучат несколько схематично. Однако даже такое *я-послание* побуждает начать конструктивный диалог, в отличие от натурально звучащего *ты-послания*, с помощью которого мы уничтожаем партнера. Поэтому мы заново открыли для себя эту проверенную коммуникатив-

ную модель в новой форме. Сюда нужно добавить мышление и способ изложения мыслей, ориентированный на решение, которые делают *я-послание* еще более эффективным.

Последовательность, в какой ваше *я-послание*, ориентированное на отношения, воздействует на партнера, можно представить следующим образом: чувство → познание → действие. Например: «Я рад тебя видеть. Мне очень хочется с тобой поговорить!» В принципе достаточно уже того, что вы говорите: «Я так рад!», – реакция последует.

Последовательность, с какой ваше *я-послание*, ориентированное на познание, воздействует на партнера, представляется так: познание → действие → чувство. Например: «Я сделал наблюдение, что... Мне хотелось бы знать, с чем это связано. Меня бы порадовало, если бы удалось решить этот вопрос». Иногда и здесь лучше ограничиться одним импульсом, сказав к примеру: «Я сделал наблюдение...», – и пусть ваш партнер думывает мысль до конца.

Я-послание, ориентированное на действие, имеет следующий порядок воздействия: действие → чувство → познание. Например: «Мне хотелось бы, чтобы мы... Я принимаю это близко к сердцу. Я думаю, мы смогли бы сделать это до завтра». В данном случае также нет надобности всегда высказываться подробно. Вторую фразу вы можете заменить улыбкой или вопрошающим взглядом.

Конечно, реальные жизненные ситуации намного сложнее, и поначалу трудно разобраться, к какому типу их следует отнести – отношений, познания или действия. Однако если вы знаете, чего хотите, то можете управлять положением дел. Если вы хотите вернуть себе хорошее самочувствие, то скажите примерно следующее: «Я хочу снова получать удовольствие от наших отношений. Я буду с тобой ласковее, но мне бы хотелось получить от тебя свидетельство, что и ты хочешь того же». Это *я-послание*, ориентированное на отношения и поиск решения. Получив его, партнер имеет основания что-то предпринять. Противоположным по смыслу было бы *ты-послание*, ориентированное на создание проблемы, например: «В последнее время ты ведешь себя со мной так, будто я твой подчиненный!» Можете быть уверены, что такое высказывание послужит началом перебранки с взаимными обидными упреками.

Но если вам не хочется ничего менять ни в отношениях, ни в поведении партнера, а просто вы любопытны, вам интересно знать, к примеру, почему недавняя беседа на тему X заставила вас слушать так напряженно, то вам поможет разобраться *я-послание*, ориентированное на познание: «Не могу понять, почему я так заинтересовалась темой X. Мне хотелось бы найти этому объяснение. Что ты думаешь по этому поводу?»

Если вам хочется, чтобы партнер повел себя иначе, то послание должно быть ориентировано на действие. При этом желание нужно выражать таким образом, чтобы в нем содержалось одобрение действий партнера, к примеру:

«О хочу, чтобы от разговоров была общая польза. Мне кажется, я чувствовал бы себя лучше, если бы ты дал мне выговориться. Как нам это сделать лучше в следующий раз?»

То же самое относится к управлению ходом разговора. В процессе беседы вы можете давать партнеру соответствующие импульсы. Если цель вашего разговора согласуется с любимой стратегией партнера: эмоциональной – у общительного типа, познавательной – у вдумчивого, делового типа, активной – у человека действия, – то вам будет нетрудно придерживаться выбранной темы и прийти к согласию с партнером. Но стоит вам только коснуться его сферы развития, где он чувствует себя не в своей тарелке, то разговором управлять станет гораздо труднее.

16. ЗДОРОВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

16.1. Важность саморегуляции

В своей практике мы неоднократно наблюдали, как люди превращают ресурсы, скрывающиеся в их опыте, в дополнительные способности. Аналогом тут может быть ситуация, которая происходит с больными. Как использовать энергию, таящуюся в болезни, в целях выздоровления? Это определяющий вопрос при лечении психосоматических расстройств. Можно исходить из того, что здоровье – естественное состояние организма, и наше тело запрограммировано на здоровое состояние. Поэтому вовсе не обязательно постоянно думать о здоровье, – напротив, тот, кто озабочен этим вопросом, сигнализирует своему телу, что мало доверяет его способности к саморегуляции.

Но если здоровое состояние является нормальным и само собой разумеющимся, то что же считать болезнью? Об этом в прошлом много спорили, пытаясь связать психическую патологию с соматическими расстройствами. Были попытки вывести происхождение определенных болезней из душевного состояния человека. На этом направлении были сделаны интересные открытия, но и здесь продолжает действовать правило: ориентированная на существо проблемы точка зрения, которая предполагает исследование болезни, не способна привести к быстрому выздоровлению.

Как выглядит метод лечения психосоматических заболеваний, ориентированный на решение проблемы и соответственно на здоровое состояние организма? Все его внимание переносится на здоровье. Врач в первую очередь занимается не лечением болезни, а поддержанием здорового состояния человека. Для этого годятся различные способы. Обычно специалисты исходят из прагматического соображения: полезно то, что помогает. И то, что современная психотерапия стала намного эффективнее, пошло на пользу и психосоматике, которая все заметнее становится центральной дисциплиной общей медицины.

16.2. Догматы, приносящие здоровье

Одной из наиболее древних проблем психосоматики, которая и по сей день занимает умы многих специалистов, является работа с догматами. Исцеления посредством веры занимали и занимают в религиях и народных верованиях центральное место. В некоторых странах существует свой вариант позитивного мышления, согласно которому человек, прежде чем заболеть физически, заболевает душой. Лечение осуществляется в обратном порядке: ищущий исцеления внутренне настраивается на здоровье и внушает себе: «Я здоров!» Во многих случаях тело идет за сознанием. Ну как тут не вспомнить старый и добрый эффект плацебо!

Однако у позитивного мышления есть некоторые слабые стороны. Оно затрагивает в основном поверхностные слои сознания, и потому в ходе лечения нужно все время проводить повторные сеансы.

О заболевании человек узнает по многим признакам. Появляются симптомы, их подтверждает диагноз врача, вас кладут в больницу, вам сочувствуют близкие и друзья и т.д. Сомнений нет – вы больны! Когда все признаки налицо, поверить нетрудно. Ту же самую веру мы используем в догматах здоровья, только они нацелены на здоровое состояние.

Как это понимать? Мы заменяем догматы веры, не меняя рамочные условия. И новые догматы придают вам силу. Проверьте, как и при каких условиях вы произносите про себя фразы, которые действуют на вас убедительно, например: «Я болен». Чтобы окончательно увериться, проведите тот же эксперимент с мысленными установками, в которые вы верите безусловно. Чаще такие слова произносятся твердым голосом с нажимом. Определите также точное место в теле, откуда они доносятся.

Затем возьмите фразу, содержание которой вам совершенно безразлично, например, сообщение о направлении ветра на улице или о том, что мэр Москвы носит черные или коричневые туфли. Сформулируйте ее так: «Мне совершенно безразлично, какая (какие)...!» Затем проговорите эти фразы про себя, обращая внимание на то, что в них изменилось в тот момент, когда вы их произносили (думали). Как теперь звучит ваш внутренний голос и откуда он доносится? Как правило, такие безразличные по содержанию фразы произносятся легко и доносятся не из того места, откуда звучат действительные догматы.

Потренируйтесь не спеша, чтобы выявить все различия. Они существуют, и их следует знать, иначе вы будете постоянно путать важную и неважную информацию. Они различаются по своему значению так, как отличаются функции директора и уличного торговца. Если вы знаете, чем догматы веры отличаются от ни к чему не обязывающих констатаций, то можете начать работу по замене старых информации новыми.

Для этого сформулируйте желаемый догмат веры. Он может звучать: «Я здоров!», – если вы готовы следовать описанной нами теории и верите, что физическое здоровье приходит вслед за психическим. Вы можете также изменить формулировку, например: «Я снова буду здоровым!», или «Мой организм знает путь к здоровью и идет по нему!» Мы все же рекомендуем строить короткие фразы.

Вы будете проговаривать его про себя при таких обстоятельствах, когда будете думать о вещах, абсолютно ничего для вас не значащих. Теперь подготовьте свержение своего «первого министра», произнеся старый догмат веры. Как и в реальности политической жизни, это должно произойти по возможности быстро и безболезненно. Старый догмат веры «Я болен!» вы превращаете с безразличное по содержанию заявление (вы уже знаете, когда и как вы его обычно произносите) и на его место (место «министра») устанавли-

ливаете новый догмат веры, который дожидается на стоянке. Вы должны произнести его про себя так же и в том же случае, как и где вы произносите фразы, в которые верите. Еще раз и подробно:

Первый шаг. Какой догмат веры вы хотите изменить из-за того, что он может навредить здоровью?

Второй шаг. Как вы проговариваете про себя этот нежелательный, но сильнейший догмат веры? При каких обстоятельствах это происходит?

Третий шаг. Выберите какое-нибудь нейтральное предложение, содержание которого вам совершенно безразлично (например: «Мне все равно, станет ли...»).

Четвертый шаг. Определите, как и при каких обстоятельствах вы произносите про себя это нейтральное предложение.

Пятый шаг. Придумайте новый догмат веры, который может оказать поддержку вашему здоровью. Он должен быть сформулирован в положительном ключе и предполагать процесс или становление. Обратите внимание на его полезность для вас.

Шестой шаг. Отложите новый догмат веры куда-нибудь до времени.

Седьмой шаг. Переделайте старый нежелательный догмат веры в нейтральную констатацию путем произнесения его так и в том случае, как вы делаете безразличные вам заявления (но в правильности которых не сомневаетесь).

Восьмой шаг. Быстро поставьте новый догмат веры на место прежнего, придав ему силу и достоверность предшественника. Проговорите его про себя в тот момент и с такой убежденностью, с какой вы произносили старый догмат.

Очень важно седьмой и восьмой шаг осуществить как можно быстрее, поскольку от этого зависит устойчивость новой веры. Возможно, ваши действия будут сопровождаться различными картинками и звуками. Используйте различные сопровождающие эффекты для запоминания обстоятельств и манеры произнесения догмата.

Надеемся, что теперь вы прочно установили новый догмат веры и можете быть уверены, что он будет действовать даже тогда, когда вы про него совсем забудете. Установка догмата требует подготовки. Во время упражнений полезно записывать ощущения и результаты на каждом этапе. Можно попробовать также поупражняться вместе с партнером. Важно также помнить, все то, что только что говорилось о здоровье, имеет самое прямое отношение и к эффективному общению.

16.3. Создание перспектив

Человек, не имеющий мечтаний, перспектив, надежд, привлекательных целей, определенно зашел в тупик. Не удивительно, что такие люди не хотят жить, страдают какой-то болезнью и в конце концов могут умереть из-за того, что не видят для себя будущего.

Осуществимые мечты и привлекательные цели являются чем-то вроде топлива жизни. Мы предлагаем: напишите свои цели на большом листе бумаги, повесьте на видное месте в комнате, где вы спите, и ежедневно прочитывайте их вечером, перед тем как заснуть, и утром, после того как проснетесь. Обратите внимание на положительную формулировку. Пишите, что хотите, но не употребляйте отрицаний, к примеру: «не хочу ссориться», «не хочу много есть», «растрачивать меньше времени впустую» и т.п. Правильно будет: «хочу быть невозмутимым», «съесть нормальное количество пищи», «хочу, чтобы работа увлекала».

Если вам не хочется, чтобы другие знали о ваших намерениях, напишите их на внутренней стороне дверцы шкафа. Главное, чтобы они все время были у вас перед глазами. Записанные цели – это семена, из которых произрастут решения. Но для этого необходимо время и определенный духовный климат. Поэтому следует вовлекать окружающих в свои мечты. Они-то и станут той необходимой средой, где вы можете спокойно обсуждать свои намерения и планы, не боясь встретить непонимание или недоброжелательную оценку.

Если ваша жизнь примет целенаправленный характер, то внутри и вне вас обязательно произойдут перемены. У вас появятся новые способности, и вы, как по привычке, станете делать вещи, которые до этого не делали. Скоро вы заметите, что сами обстоятельства поддерживают вас. И чем больше вы будете заниматься таким оздоровлением, тем дальше и дальше будут отодвигаться проблемы в межличностных отношениях, а возможно и некоторые болезни.

16.4. Установка приоритетов

Некоторые люди настолько загружены, что им не хватает суток. Но если бы сутки увеличились, мало что изменилось бы. Они взвалили бы на себя еще больше работы, и день пришлось бы опять продлевать (правда, они в лучшем положении, чем те, кто не знают, чем заняться). Со временем такой ритм жизни утомляет, особенно если приходится делать вещи, которые делать не хочется, а отказаться нелегко.

Чтобы этого не происходило, нужно научиться правильно рассуждать: что для меня действительно важно, а что я не стал бы делать (если бы сказал «нет»)? Далее нужно позаботиться о том, чтобы делать нужные дела с охотой, интересом, а от ненужных отказываться. Сегодня, когда у нас есть метод «щелчок хлыста», это не так сложно:

Исходный образ, с которым вы себя ассоциируете (не наблюдаете со стороны, но воспринимаете мир как бы изнутри него), объединяет в себе всю ситуацию, когда вам трудно ответить отказом, вместе с типическим комплексом сопутствующих ощущений. Вам уже знаком этот прием, поэтому вам будет нетрудно представить ситуацию вместе с теми побудителями, которые раньше заставляли вас отвечать утвердительно, а на самом деле вам хотелось

сказать нет. Создав в уме исходную картину, поэкспериментируйте и найдите наилучший способ от нее отделаться.

Прежде чем конструировать целевой образ, мы хотим разъяснить две вещи: трудно сказать «нет», когда не находишься непосредственно в фазе отрицания. Поэтому мы рекомендуем вместо прямого «нет» выражать отказ в иной форме, например: «Мне хочется чего-нибудь другого!», или «Сначала я должен подумать, не хочу ли я чего-нибудь другого!» Поскольку человек занимает лучшую позицию, когда знает, чего ему хочется.

Далее: чтобы невозмутимо сказать «нет» или «хочу другого!», нужно ощущать в себе некую уверенность. Что вам придает уверенность: осознание своей привлекательности, интерес со стороны окружающих, чувство, что вы в полном порядке, чувство независимости от других? Выясните это и включите в целевой образ, чтобы после, когда будете смотреть на себя диссоциированно (как на фотографии), вы излучали бы эту уверенность. И учитесь говорить «нет», или лучше «я хочу чего-то другого!». Затем проведите упражнения по методу «щелчок хлыста» семь раз с учетом выбранной вами специфики.

В следующий раз в подобной ситуации вы автоматически среагируете по-другому. Если в исключительном случае метод не сработает, прочитайте наши инструкции еще раз, чтобы проверить, правильно ли вы их поняли. Затем повторите упражнения. Может быть, исходный образ не содержал в себе необходимого побудителя, и новая программа не распознала ситуацию. Или нужно просто подождать, пока у вас не выработается уверенность в правильности выбранного желания. Или ваше подсознание протестует против того, что находит вредным для себя, и тогда сначала следует изменить какие-то условия, например, поработать над изменением модели поведения или над догматами веры.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя краткий итог всему вышесказанному, хотелось бы сделать акцент на том, что предлагаемые нами классификации типов личности, конечно, носят до определенной меры условный характер. Мы постарались приблизить наработанный опыт к практической реализации целей формирования оптимальных межличностных отношений, через которые можно добиваться изменений и в себе, и в своем партнере, каким образом можно задействовать те иногда глубоко скрытые, дремлющие до поры личностные ресурсы, имеющиеся в каждом из нас. Мы также осознаем, что вряд ли наш подход будет всеми воспринят как бесспорный. Наоборот, уверены, что у кого-то возникнет потребность, подвергнув критике нас, предложить что-то свое (но вряд ли более бесспорное). Мы были бы очень рады и признательны тем, кто пожелает высказать свои суждения по предложенному материалу. Мы также будем рады, если хоть чем-то смогли помочь хоть кому-то в разрешении его проблем, связанных с организацией воспитательного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Андреас, А.* Измените свое мышление – и воспользуйтесь результатами / А. Андреас, С. Андреас. – СПб. : Ювента, 1994. – 240 с.
2. *Андреас, А.* Сердце разума / А. Андреас, С. Андреас. – Новосибирск : Экор, 1995. – 340 с.
3. *Беляев, В. И.* Воспитательные системы мира: становление, основные концепции / В. И. Беляев, Т. А. Савченко. – М. : Аргатак-Медиа, 2017. – 448 с.
4. *Берн, Э.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Э. Берн. – М. : Прогресс, 1998. – 400 с.
5. *Браун, Л.* Путь к успеху / Л. Браун. – СПб. : Питер, 1996. – 156 с.
6. *Бэндлер, Л. К.* Простая и эффективная психотерапия сексуальных проблем и трудностей во взаимоотношениях / Л. К. Бэндлер. – М. : Эйдос, 1990. – 244 с.
7. *Бэндлер, Л. К.* Управляемые программы для вашего собственного лучшего будущего / Л. К. Бэндлер, Д. Гордон, М. Лебо. – М. : 1992. – 356 с.
8. *Бэндлер, Р.* Используйте свой мозг для изменения / Р. Бэндлер. – СПб. : Ювента, 1994. – 174 с.
9. *Бэндлер, Р.* Трансформэйшн / Р. Бэндлер, Дж. Гриндер. – СПб. : XXI век, 1995. – 318 с.
10. *Гордон, Д.* Терапевтические метафоры / Д. Гордон. – СПб. : Белый кролик, 1995. – 196 с.
11. *Грехем, Дж.* Как стать родителем самому себе / Дж. Грехем. – М. : Класс, 1985. – 260 с.
12. *Джеймс, М.* Рожденные выигрывать / М. Джеймс, Д. Джонгвард. – М. : Универс, 1993. – 336 с.
13. *Капони, В.* Как делать все по-своему / В. Капони, Т. Новак. – СПб. : Питер, 1995. – 330 с.
14. *Карнеги, Д.* Как заводить друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М. : Озон, 2009. – 352 с.
15. *Коваленко, Е. М.* Об условиях организации обучения и воспитания обучающихся с ограниченными возможностями здоровья в условиях инклюзии: метод. рекомендации / Е. М. Коваленко. – Вып. 20. – М. : АСОУ, 2016. – 54 с.
16. *Креггер, О.* Типы людей / О. Креггер, Дж. М. Тьюсон. – М. : Персей, 1995. – 312 с.
17. *Леонтьев, А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – М. : Academia, 2005. – 352 с.
18. *Лэнг, Р.* Расколотое «я» / Р. Лэнг. – М. : Академия, 1995. – 352 с.
19. *Нечаев, М. П.* Ресурсы развития воспитывающей среды класса в условиях социального многообразия: метод. рекомендации / М. П. Нечаев, Е. И. Зубова. – Вып. 11. – М. : АСОУ, 2014. – 76 с.
20. *Нечаев, М. П.* Духовно-нравственное воспитание в работе классного руководителя: метод. рекомендации / М. П. Нечаев, И. С. Яшкина. – Вып. 14. – М. : АСОУ, 2015. – 94 с.
21. *Петренко, А.* Безопасность в коммуникации делового человека / А. Петренко. – М. : Технологическая школа бизнеса, 1993. – 204 с.
22. *Петренко, А. И.* Тренинг как форма организации внеурочной деятельности обучающихся / А. И. Петренко. – М. : АСОУ. 2015. – 56 с.
23. *Петренко, А. И.* Проблема воспитания подрастающего поколения и информационно-психологическое воздействие / А. И. Петренко // Конференциум АСОУ : сб. науч. тр. и материалов науч.-практ. конф. – Вып. 2. – М. : АСОУ, 2016. – С. 330–336.
24. *Рубинштейн, С. Л.* Бытие и сознание / С. Л. Рубинштейн. – М., 2012. – 590 с.
25. *Спаркс, М.* Начальные навыки эриксоновского гипноза / М. М. Спаркс. – Новосибирск : Имидж-контакт, 1990. – 120 с.
26. *Торохтий, В. С.* Реализация воспитательного потенциала семьи учащегося в деятельности классного руководителя: метод. рекомендации / В. С. Торохтий. – Вып. 17. – М. : АСОУ, 2015. – 64 с.
27. *Фромм, Э.* Анатомия человеческой деструктивности / Э. Фромм. – М. : Республика, 1994. – 448 с.
28. *Хеллер, С.* Монстры и волшебные палочки / С. Хеллер, Т. Л. Стил. – Киев : Олма-Пресс, 1995. – 250 с.

29. *Чалдини, Р.* Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб. : Питер, 1999. – 270 с.
30. *Эриксон, М.* Мой голос останется с вами / М. Эриксон. СПб. : XXI век, 1995. – 225 с.
31. *Эриксон, М.* Передовые приемы и техники гипноза и терапии / М. Эриксон. – М. : Акмола, 1994. – 76 с.
32. *Эриксон, М.* Человек из февраля / М. Эриксон, Э. Л. Росси. – М. : Класс, 1995. – 220 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Анкеты для анализа типа личности

К КАКОМУ ЛИЧНОСТНОМУ ТИПУ ВЫ ПРИНАДЛЕЖИТЕ

Отметьте крестиком один или два пункта из каждого утверждения.

Характеристика	а	б	в
Какая у вас походка: а) стремительная и динамичная б) небрежная и расслабленная в) энергичная и целеустремленная			
Хорошие знакомые считают вас: а) активным и надежным б) эмоциональным и общительным в) интересующимся и задумчивым			
Какие у вас движения: а) мягкие, расслабленные б) сильные и сдержанные в) сильные, энергичные			
Вы чувствуете себя хорошо, когда: а) участвуете в интересных беседах и дискуссиях б) общаетесь с друзьями в) ваша активность приносит успех			
Как звучит ваш голос: а) ясно и живо б) спокойно и невозмутимо в) настойчиво и приветливо			
Какое выражение принимает ваше лицо, когда дела идут хорошо: а) приветливое б) сердечное в) благорасположенное			
Какое у вас выражение лица, когда дела идут плохо: а) напряженное б) строгое в) серьезное			
Как вы обставляете квартиру: а) претенциозно и уютно б) уютно и комфортно в) экстравагантно, по своему вкусу			
Иногда вам говорят, что вы: а) слишком порядочны, слишком безукоризненны б) слишком импульсивны, эмоциональны в) слишком беззаботны и добродушны			

Характеристика	а	б	в
Когда другому плохо, как вы реагируете в первый момент: а) проявляете сочувствие б) даете практические советы в) думаете, как справиться с проблемой			
Чем вас можно развеселить: а) смешным анекдотом б) шутливым замечанием в) забавной ситуацией			
Какое слово вызывает у вас положительные чувства: а) интерес б) нрав в) энергия			
Вы охотнее носите: а) хорошие вещи б) модные вещи в) удобные вещи			
Что вам ближе: а) спонтанное поведение б) взвешенное поведение в) желание решительно взяться за дело			
Во время разговоров вам говорят, что вы: а) обладаете деловыми качествами б) справедливы в) сострадательны			
Что вы ждете от общения с коллегами: а) подтверждения того, что с вами все в полном порядке б) признания в) душевного расположения			

Суммируйте все крестики:

а → общительный тип;

б → вдумчивый, деловой тип;

в → деятельный тип.

Большее число крестиков укажет на ваш преобладающий личностный тип.

К КАКОМУ ЛИЧНОСТНОМУ ТИПУ ПРИНАДЛЕЖИТ ВАШ ПАРТНЕР

Отметьте крестиком один или два пункта из каждого утверждения.

Характеристика	а	б	в
Какая у него походка: а) стремительная и динамичная б) небрежная и расслабленная в) энергичная и целеустремленная			

Характеристика	а	б	в
Каким его следует считать больше: а) активным и надежным б) эмоциональным и общительным в) интересующимся и задумчивым			
Какие у него движения: а) мягкие, расслабленные б) сильные и сдержанные в) сильные, энергичные			
Что он больше любит: а) интересные беседы и дискуссии б) общение с друзьями в) работать на успех			
Как звучит его голос: а) ясно и живо б) спокойно и невозмутимо в) настойчиво и приветливо			
Какое у него выражение лица, когда дела идут хорошо: а) приветливое б) сердечное в) благорасположенное			
Какое у него выражение лица, когда дела идут плохо: а) напряженное б) строгое в) серьезное			
Каким вы его считаете больше: а) слишком порядочным и безукоризненным б) слишком импульсивным, эмоциональным в) слишком беззаботным и добродушным			
Когда вам плохо, как он реагирует: а) проявляет сочувствие б) дает практические советы в) думает, как найти выход из положения			
Чем его можно развеселить: а) смешным анекдотом б) шутливым замечанием в) забавной ситуацией			
Какое слово вызывает у него положительные эмоции: а) интерес б) нрав в) энергия			
Он охотнее носит: а) хорошие вещи б) модные вещи в) удобные вещи			
Что ему ближе: а) спонтанное поведение б) взвешенное поведение в) желание решительно взяться за дело			

Характеристика	а	б	в
Что он ждет от общения с коллегами: а) подтверждения того, что с ним все в порядке б) признания в) душевного расположения			
Какое качество в нем проявляется реже всего: а) последовательность б) лень в) невозмутимость			
Как он смеется: а) громко и заливисто б) мелодично в) хихикает тихо, исподтишка			
О какой машине он мечтает: а) удобной б) качественной, дорогостоящей в) особенной			

Суммируйте все крестики:

а → общительный тип;

б → вдумчивый, деловой тип;

в → деятельный тип.

Большее число крестиков укажет его преобладающий личностный тип.

Психологические тесты для самодиагностики

Предлагаем вашему вниманию несколько тестовых методик для самодиагностики некоторых ваших личностных особенностей. Их знание может помочь вам в выборе более адекватных приемов работы с собой и вашим партнером.

ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ, УМЕЕТЕ ЛИ ВЫ СЛУШАТЬ?

При ответе на вопросы этого теста используется девятибалльная шкала самооценки: 9 баллов – это качество, присущее вам в наивысшей степени; 1 балл – качество, присущее вам в наименьшей степени; 5 баллов – средний уровень проявления соответствующего качества.

При ответе на вопросы теста будьте предельно искренни, если вас интересует истинное положение вещей.

1	Как часто вы делаете вид, что слушаете, а сами думаете о другом?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
2	Как часто вам приходится «закруглять» тему беседы, разговора, если собеседник вам не интересен?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
3	Как часто манера речи и поведение вашего собеседника вас раздражают?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
4	Как часто в процессе общения у вас возникают конфликтные ситуации?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
5	Как часто вы прерываете своего собеседника, чтобы вставить свою реплику, акцентировать внимание на существое обсуждаемого вопроса?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
6	Как часто вам приходится поправлять собеседника, если он использует неправильные термины, ударения?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
7	Как часто в процессе беседы, общения вас провоцируют на то, чтобы вы повысили голос или грубостью ответили на грубость?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
8	Как часто вы перебиваете собеседника в разговоре и не превратилась ли эта особенность у вас в привычку?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
9	Как часто вам приходится говорить с собеседником в назидательном тоне?	1 2 3 4 5 6 7 8 9
10	Как часто вам приходится уходить от разговора, если ваш собеседник касается тем, проблем, которые вам неприятны?	1 2 3 4 5 6 7 8 9

Подсчитайте сумму баллов, которую вы набрали, и определите степень вашего умения выслушать собеседника.

Сумма баллов

79–90

71–78

63–70

Степень умений выслушать
собеседника

1 – очень низкая

2 – низкая

3 – ниже средней

55–62
47–54
39–46
31–38
23–30
10–22

4 – чуть ниже средней
5 – средняя
6 – чуть выше средней
7 – выше средней
8 – высокая
9 – очень высокая

После того как определите свое умение слушать собеседника, проанализируйте, каковы ваши типичные недостатки, и постарайтесь их исправить.

ТЕСТ НА ОЦЕНКУ УРОВНЯ КОНФЛИКТНОСТИ ЛИЧНОСТИ

При ответе на вопросы теста из трех предлагаемых вариантов ответа выберете один и запишите его.

ВОПРОСЫ

1. Характерно ли для вас стремление к доминированию, т.е. к тому, чтобы подчинить своей воле других?
 - а) нет
 - б) когда как
 - в) да
2. Есть ли на работе люди, которые вас побаиваются, а возможно, и ненавидят?
 - а) да
 - б) затрудняюсь ответить
 - в) нет
3. Кто (какой) вы в большей степени?
 - а) пацифист
 - б) принципиальный
 - в) предприимчивый
4. Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями?
 - а) часто
 - б) периодически
 - в) редко
5. Что для вас было наиболее характерно, если бы вы возглавили новый коллектив?
 - а) разработал бы программу работы коллектива на год вперед и убедил бы коллектив в его целесообразности
 - б) изучил бы, кто есть кто, и установил бы контакт с лидерами
 - в) чаще бы советовался с людьми
6. В случае неудачи какое состояние для вас наиболее характерно?
 - а) пессимизм

- б) плохое настроение
- в) обида на самого себя.

7. Характерно ли для вас стремление отстаивать и соблюдать традиции коллектива?

- а) да
- б) скорее всего, да
- в) нет

8. Относите ли вы себя к людям, которым лучше сказать горькую правду в глаза, чем промолчать?

- а) да
- б) скорее всего, да
- в) нет

9. Какое из трех личных качеств, с которыми вы боретесь, чаще всего стараетесь изжить в себе?

- а) раздражительность
- б) обидчивость
- в) нетерпимость критики других

10. Кто вы в большей степени?

- а) независимый человек
- б) лидер
- в) генератор идей

11. Каким человеком считают вас ваши друзья?

- а) экстравагантным
- б) оптимистом
- в) настойчивым

12. С чем вам чаще всего приходится бороться?

- а) с несправедливостью
- б) с бюрократизмом
- в) с эгоизмом

13. Что для вас наиболее характерно?

- а) недооцениваю свои способности
- б) оцениваю свои способности объективно
- в) переоцениваю свои способности

14. Что вас приводит к столкновению и конфликту с людьми чаще всего?

- а) излишняя инициативность
- б) излишняя критичность
- в) излишняя прямолинейность

Вопросы	Оценочные баллы ответов	Уровни развития конфликтности	Сумма баллов
1	а) 1, б) 2, в) 3	1 – очень высокий	14–17
2	а) 3, б) 3, в) 1	2 – низкий	18–20
3	а) 1, б) 3, в) 2	3 – ниже среднего	21–23
4	а) 3, б) 2, в) 1	4 – чуть ниже среднего	24–26
5	а) 3, б) 2, в) 1	5 – средний	27–29
6	а) 2, б) 3, в) 1	6 – чуть выше среднего	30–32
7	а) 3, б) 2, в) 1	7 – выше среднего	33–35
8	а) 3, б) 2, в) 1	8 – высокий	36–38
9	а) 2, б) 1, в) 3	9 – очень высокий	39–42
10	а) 3, б) 1, в) 2		
11	а) 2, б) 1, в) 3		
12	а) 3, б) 2, в) 1		
13	а) 3, б) 2, в) 1		
14	а) 1, б) 2, в) 3		

ТЕСТ НА САМООЦЕНКУ СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТИ ЛИЧНОСТИ

Конфликты и другие негативные факторы нашей жизни создают нервозные отношения и часто приводят к стрессу. Предлагаем тест, который позволит вам оценить свою стрессоустойчивость. Чем искреннее будут ваши ответы, тем объективнее его результат.

№ п/п	Вопрос	Редко	Иногда	Часто
1	Я думаю, что меня в коллективе недооценивают	1	2	3
2	Я стараюсь работать, даже если бываю не совсем здоров	1	2	3
3	Я переживаю за качество своей работы	1	2	3
4	Я бываю настроен агрессивно	1	2	3
5	Я не терплю критики в свой адрес	1	2	3
6	Я бываю раздражителен	1	2	3
7	Я стараюсь быть лидером там, где это возможно	1	2	3
8	Меня считают человеком настойчивым и напористым	1	2	3
9	Я страдаю бессонницей	1	2	3
10	Своим недругам я могу дать отпор	1	2	3
11	Я эмоционально и болезненно переживаю неприятности	1	2	3
12	У меня не хватает времени на отдых	1	2	3
13	У меня возникают конфликтные ситуации	1	2	3
14	Мне недостает власти, чтобы реализовать себя	1	2	3
15	У меня не хватает времени, чтобы заняться любимым делом	1	2	3

№ п/п	Вопрос	Редко	Иногда	Часто
16	Я все делаю быстро	1	2	3
17	Я испытываю страх, что не поступлю в институт (или потеряю работу)	1	2	3
18	Я действую сгоряча, а затем переживаю за свои дела и поступки	1	2	3

Далее подсчитайте сумму баллов и определите уровень вашей стрессоустойчивости.

Сумма баллов	Уровень стрессоустойчивости
51–54	1 – очень низкий
53–50	2 – низкий
49–46	3 – ниже среднего
45–42	4 – чуть ниже среднего
41–38	5 – средний
37–34	6 – чуть выше среднего
33–30	7 – выше среднего
29–26	8 – высокий
25–22	9 – очень высокий

Чем меньше баллов вы набрали, тем выше ваша стрессоустойчивость.

Если у вас 1-й или 2-й уровни стрессоустойчивости, то вам необходимо кардинально менять свой образ жизни.

ТЕСТ НА САМООЦЕНКУ КОМПЕТЕНТНОСТИ И ГОТОВНОСТИ К ВЕДЕНИЮ СПОРА, ПЕРЕГОВОРОВ, РАЗРЕШЕНИЮ КОНФЛИКТА

Приступая к работе с тестом, вы должны мысленно представить во всех подробностях и деталях один-два самых последних конфликта, которые у вас возникали. Далее от вас требуется дать самооценку уровня: а) знаний, б) умений, в) способностей, которые вы смогли проявить, реализовать в споре, конфликте, переговорах.

Итак, от вас требуется по 9-балльной шкале дать самооценку того, насколько вы знаете и умеете:

Знаете

- | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Историю зарождения и развития конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 2. Психологические и другие особенности участников конфликта и лиц, посвященных в этот конфликт | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 3. Особенности типов и виды конфликтов | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 4. Основные приемы и правила ведения спора | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 5. Основные приемы и правила ведения переговоров | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 6. Основные приемы и правила разрешения конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 7. Сильные и слабые стороны, качества, которые у вас проявляются в конфликтной ситуации и при ведении переговоров | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

Умеете

- | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Определить и диагностировать тип и вид конкретно взятого конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 2. Пойти на разумные компромиссы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 3. Устанавливать контакты даже с враждебно настроенными к вам лицами | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 4. Применять контрприемы против «грязных» приемов, методов | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 5. Нейтрализовать действия лиц, которые разжигают конфликт | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 6. Вести переговоры по разрешению конфликта, даже если противоположная сторона уходит от переговоров | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 7. Предвидеть и прогнозировать ход развития событий, связанных с конфликтом | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

Способны

- | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1. Проявить принципиальность и гибкость в разрешении конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 2. Установить диалог и корректно вести споры, переговоры | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 3. Самокритично оценить ситуацию и прогнозировать развитие событий | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 4. Проявлять выдержку и высоконравственные качества даже в ситуации обострения конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 5. Заинтересовать противоположную сторону в положительном исходе событий по разрешению конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 6. Видеть возможные тенденции развития конфликта | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 7. Учитывать свои прежние промахи и ошибки и не допускать их повторения | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |

Итак, вы можете подсчитать, каков уровень вашей компетентности и готовности к разрешению конфликта. Советуем вам отдельно подсчитать по блокам уровень: а) знаний, б) умений, в) способностей.

Уровень развития	Сумма баллов
1 – очень низкий	7–14
2 – низкий	15–20
3 – ниже среднего	21–26
4 – чуть ниже среднего	27–32
5 – средний	33–38
6 – чуть выше среднего	39–44
7 – выше среднего	45–40
8 – высокий	51–56
9 – очень высокий	57–62

Подсчитав отдельно уровень ваших знаний, умений, способностей, чтобы успешно вести споры, переговоры и разрешать конфликты, вы должны на основе сравнительного анализа сделать для себя вывод, чего вам в большей степени не хватает: знаний, умений или способностей? Исходя из этого, вы должны наметить программу дальнейшего самообразования и саморазвития.

Некоторые методические рекомендации по применению системного метода

Помните, что в системном методе речь идет о парадоксальном вмешательстве. Это значит, что в данном случае «понимание-желание» в виде исключения не почитается добродетелью, а скорее служит препятствием и в большинстве случаев является камнем преткновения.

Сфера применения:

Общение, соответственно, взаимодействие: страдания, причиняемые отдельными людьми, ситуациями, внутренними состояниями.

(Например: страдание от одиночества.)

Намерение:

найти подходящий ответ на интеракционное послание в виде новой модели поведения (поведенческий ответ) для того, чтобы:

а) научиться лучше справляться с людьми/ситуациями и

б) вызвать изменения поведения у человека/изменить ситуацию.

(Например: чтобы почувствовать положительные стороны одиночества.)

Концепция применения:

Отрицательное интеракционное послание невозможно парировать, поскольку оно попадает в слабое место (душевная травма, полученная в раннем детстве).

(Например: кого-то в детстве много раз оставляли одного.)

Метод применения:

Чужая энергия, заложенная в интеракционном послании, преобразуется, как в зеркале, в положительную путем нацеленного изменения модели поведения.

(Например: после этого кто-то станет наслаждаться одиночеством и ценить эти часы.)

Как вы будете продвигаться по этому пути? Начинать с той сферы, где вы чувствуете себе эмоционально перегруженным.

СФЕРА ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕГРУЖЕННОСТИ

1. Что представляет собой прямое послание, которое вы получаете? Как вы его непосредственно переживаете?

(Например: кто-то боится оставаться в одиночестве и думает, что люди потеряли к нему/к ней всякий интерес или забыли его/ее.)

Здесь очень важно вспомнить свои первые ощущения, что предшествовало досаде или фрустрации? В большинстве случаев за негативными переживаниями стоят основные страхи, например: чувство беспомощности и угрозы,

предчувствия того, что тебя оставили или ненавидят, не замечают, не ценят или не понимают.

Теперь вы покидаете сферу, где чувствуете себя эмоционально перегруженным, и переходите в чувственно нейтральную или в ту, где ваши ощущения имеют положительный характер.

ЭМОЦИОНАЛЬНО НЕЙТРАЛЬНАЯ ИЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ СФЕРА

2. В какой жизненной ситуации в виде исключения вы могли бы с легкостью обойтись с человеком подобным (как в п. 1) образом?

(Например, дать почувствовать человеку, ведущему поверхностную эгоистическую жизнь, насколько он/она одинок/одинока.)

Обратимся к фантазии. Подумайте над тем, что бывают исключительные ситуации, когда было бы полезно обойтись с человеком так, как он обошелся с вами. Может быть это будет бедственное положение, когда ему потребуется помощь. При этом представляйте себе человека, который вам симпатичен.

2а. Как вы назовете это положительное переживание?

Теперь послание/энергия направлено вовне.

(Например: чтобы растормозить ее/его.)

2б. Настройтесь на этот новый поведенческий ответ. Вживитесь в роль. Возможно, вам это покажется непросто. Но это нормально. Примите максимально привлекательный образ (в своих глазах). Если вы и так располагаете этим ресурсом, то вам можно обойтись и без последнего упражнения.

(Например: Вы/он теперь ощущаете собственный ресурс, с помощью которого можно сделать одиноким другого человека.)

Теперь возвращайтесь в эмоционально перегруженную сферу и ведите себя только по новой модели. Содержательный пример, с помощью которого вы нашли и отработали подходящую модель поведения, больше вам не понадобится.

(Например: Вы/он уже полностью освоились с ресурсом, который может сделать человека одиноким.)

СФЕРА ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕГРУЖЕННОСТИ

3. Вы ведете себя по отношению к человеку или ситуации, являвшейся источником страданий, согласно новой модели поведения.

(Например: Вы/он противостоите первоначальной ситуации, вызвавшей проблему, с помощью приобретенного ресурса, соответственно, посредством нового поведения.) Не пытайтесь провести мысленную связь между вашим поведением и человеком/ситуацией. Речь идет только о противостоянии им путем изменения поведения. Твердо придерживайтесь выбранной модели поведения, не обращая внимания на то, как продолжает развиваться ситуация или ведет себя другой человек (смотрите, как кинофильм). Не раздумывайте!

Новая модель поведения может быть подкреплена и стабилизирована методом «щелчок хлыста».

4. Новый поведенческий ответ стабилизируется методом «щелчок хлыста», так что в будущем вы автоматически переключаетесь на него в нужный момент.

ИНИЦИАЦИЯ СТАБИЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Как можно сделать изменения стабильными? Подсказку можно найти в фобиях – однажды «заученных» состояниях, которые сохраняются практически на всю жизнь. Но если фобия может быть «заучена» в столь короткое время, то почему бы не выработать в себе таким же образом более полезные реакции?

И здесь мы находим ответ на вопрос: как придать стабильность изменениям? Все дело в краткости процесса заучивания.

Другой ответ: сознание в момент «заучивания» фобии на короткий срок оказывается перегруженным, так что поступающие в мозг информации какое-то время не обрабатываются и не сортируются обычным образом. Сознание в этот момент послушно принимает то, что в него вкладывается.

Как использовать этот эффект для стабилизации изменений? Для того чтобы добиться стабилизации изменений, необходимо быстро и почти одновременно провести два аналогичных субмодальных изменения и одно дискретное. (Под аналогом мы подразумеваем пары светлый/темный, близкий/далекий, громкий/тихий; под дискретным, например, перемену ассоциированного на диссоциированное.)

Стандартной методикой здесь является «щелчок хлыста». При применении этой методики происходит следующее:

аналоговое изменение 1: исходный образ (контекст нежелательного переживания) удаляется, становится все меньше и меньше, растворяется в свете и т.д.;

аналоговое изменение 2: привлекательный целевой образ (новая модель поведения + дополнительные способности, чтобы достичь цели) занимает место исходного образа, становится все больше, все ярче, более красочным и т.д.

Дискретное изменение: смена ассоциированного восприятия (образ 1, вы находитесь в нем) на диссоциированное (образ 2, вы наблюдаете со стороны).

Стандартная техника «щелчок хлыста»

А. Создайте образ исходной ситуации с типичными побудителями, вызывающими нежелательную реакцию. Вы находитесь в образе ассоциированно, т.е. воспринимаете его изнутри. Это исходный образ.

Б. Найдите методом проб и ошибок свой способ избавления от исходного образа, например, попробуйте его удалить, уменьшить или растворить в свете.

В. Теперь создайте целевой образ, где вы будете обладать способностями, необходимыми для достижения поставленной цели. Наблюдайте себя со стороны, как на фотографии (диссоциированно).

Г. Определите по шкале от 1 до 10 баллов, насколько этот образ для вас привлекателен.

Д. Что делать, если привлекательность образа меньше 10 баллов: определите, какие положительные черты в себе вы хотели бы видеть дополнительно, и добавьте их в образ. Вы должны иметь дополнительные способности. Что теперь? Добавляйте себе привлекательности до тех пор, пока оценка образа не достигнет 10 баллов.

Е. Вернитесь к исходному образу, а целевой разместите незаметно где-нибудь поблизости. После проделайте две операции одновременно: удалите вашим способом исходный образ и точно так же приблизьте целевой.

Ж. Проделайте это упражнение пять-семь раз. В промежутках всегда открывайте глаза. Подготавливайте новый «щелчок хлыста» в состоянии полного покоя, но саму операцию проводите в течение менее одной секунды – рррраз!

З. Перепроверка: представьте себе, что в следующий раз вы попадаете в ситуацию, где должны были бы среагировать своим обычным образом (нежелательным). Пусть эта ситуация прокручивается перед вами, как кинофильм. Вы же следите за спонтанной реакцией. Если она оказалась положительной, то метод сработал. Если нет, установите, почему «щелчок хлыста» не функционирует, и повторите все сначала.

КАК СДЕЛАТЬ «ЩЕЛЧОК ХЛЫСТА» ЕЩЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ?

Общительный тип, как показывает опыт, свои переживания запоминает с помощью картин и фильмов (визуально), вдумчивый, деловой тип – через физические ощущения (кинестетически), а деятельный тип – через звуки. Это значит, что:

- как общительный тип, вы можете повысить привлекательность целевого образа с помощью цвета, живости ощущений, объема, четкости или контрастности изображения,

- как вдумчивый, деловой тип, – с помощью приятных физических ощущений,

- как деятельный тип, – с помощью приятных звуков, голосов, шумов.

Вы можете учесть особенности восприятия личностных типов и при замене догматов веры.

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ СМЕНА ОБРАЗОВ

У разных людей замена исходного образа на целевой по методу «щелчок хлыста» происходит не одинаково гладко. В этом случае мы рекомендуем испробовать другие способы избавления от нежелательных картин, например:

- представьте перед собой картину, на одной стороне которой находится исходный образ, а на другой – целевой. Для уничтожения исходного образа просто поверните картину другой стороной к себе;
- представьте себе образы в виде поездов метро, один из которых удаляется, а другой в это время приближается;
- представьте, как один закрывается, как книга, а другой открывается;
- представьте, что вы отрываете исходный образ, как лист календаря;
- представьте, как исходный образ смывается волной.

**ВОСПИТАТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ ЧЕРЕЗ КОММУНИКАЦИЮ
ХОЧЕШЬ ИЗМЕНИТЬ ПАРТНЕРА – ИЗМЕНИСЬ САМ**

МОНОГРАФИЯ

Петренко Анатолий Иванович

Художественный редактор *И. А. Пеннер*
Редактор *Е. С. Терновская*
Оригинал-макет подготовила *Т. Л. Самохина*

Изд. № 1560. Формат 60×90/16.
Уч.-изд. л. 10,17. Усл. печ. л. 10,5. Тираж 100 экз. Заказ № 1560

Академия социального управления
Москва, Енисейская ул., д. 3, корп. 5

