

Отто Креггер, Дженет Тьюсон
16 дорог любви

Как 16 типов личности определяют ваши возможности в любви

16 Ways To Love Your Lover - Understanding the 16 Personality Types So You Can Create a Love That Lasts Forever

КАК РАЗОБРАТЬСЯ В ТИПАХ

1. УЧИМСЯ ТАНЦЕВАТЬ
2. АЗБУКА ТИПОВ
3. К КАКОМУ ТИПУ ОТНОСИТЕСЬ ВЫ?
4. ПОЗНАВАЯ СЕБЯ

ЧЕТЫРЕ КЛЮЧА К ПОСТОЯННОЙ ЛЮБВИ

5. ОБЩЕНИЕ
6. СЕКС И ИНТИМНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
7. ФИНАНСЫ
8. КОНФЛИКТ

ТИПОВЕДЕНИЕ В ДЕЙСТВИИ

9. ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСА
10. ЛЮБОВЬ НАВСЕГДА

ПРИЛОЖЕНИЕ. 16 Профилей отношений

Несколько пояснительных слов

ENTP (Дон Кихот) Отношения — это еще один вызов

ISFP (Дюма). Неужели человек может быть таким непритязательным

ESFJ (Гюго) Будь рядом с тем, кого любишь

INTJ (Робеспьер) Любые отношения можно улучшить

ENFJ (Гамлет) Отношения -это все

ISTJ (Максим Горький) любовь — достойная цель

ESTP (Жуков) Отношения не должны быть скучными

INFP (Есенин) Вдохновляющий идеализм

ESFP (Наполеон) Любовь — это получение максимума от каждой минуты

INTP (Бальзак) В любви важен разум

ENTJ (Джек Лондон) Хороших отношений без лидера быть не может

ISFJ (Драйзер) Служение прежде всего

ENFP (Гексли) Слишком большой близости не бывает

ISTP (Габен) Дела говорят больше, чем слова

ESTJ (Штирлиц) Обопрись на меня

INFJ (Достоевский) Сердце, разум и дух

КАК РАЗОБРАТЬСЯ В ТИПАХ

1. УЧИМСЯ ТАНЦЕВАТЬ

«Она должна понимать, что я люблю ее. Я же всегда рядом».

Не существует легких взаимоотношений. Мы слишком долго жили в убеждении, что браки совершаются на небесах, а дружба — навеки. Конечно, мы понимаем, что подобные утверждения просто неверны. Нужно много и тяжело трудиться, чтобы поддерживать здоровые развивающиеся отношения. И это касается не только брака и других столь же важных отношений: с соседями, с родителями, с детьми, с коллегами, со служащими и с начальством — всякие отношения, выходящие за рамки случайного знакомства, требуют тех или иных усилий, цель которых — понять индивидуальный стиль и отличия партнера. Этот процесс напоминает обучение танцам. Никогда нельзя полностью полагаться на партнера, иначе вы в конце концов станете наступать друг другу на ноги. На свете единицы прирожденных Фредов Астеров и Джинджер Роджерс. На даже Джинджер и Фред ежедневно тренировались, чтобы создать впечатление легкости. То же относится и к друзьям, любимым и ко всем-всем тем, с кем мы связаны в жизни. За самым завидным супружеством или дружбой скрываются немалые усилия, затраченные на «обучение

танцам»: нужно приспособиться к шагу друг друга, понять, когда вести, а когда подчиняться, подстраиваться к постоянно меняющимся условиям и обеспечивать слаженность и изящество движений.

Тех из нас, у кого нет постоянного партнера для танцев, подстерегают дополнительные испытания. Когда мы оглядываем огромный балльный зал жизни в поисках потенциальных партнеров, мы должны отдавать себе отчет в собственных потребностях, желаниях, умениях и ограничениях. Без такого понимания трудно даже просто решиться вступить на паркет, не говоря уж о том, чтобы грациозно двигаться по нему с партнером. Это тоже требует некоторых усилий и упорства. Можно без конца говорить о танго, но пока не выйдешь на паркет и не станцуешь его — причем, не один раз — легкости в ногах не добьешься.

Эта книга посвящена танцам, которые мы танцуем в жизни: аккуратным шагам, изящным согласованным движениям и даже необузданному темпераменту, с которыми мы сталкиваемся в повседневном общении и взаимодействии с другими людьми. Речь пойдет о том, как найти правильного партнера и как изящнее двигаться с тем, который у вас есть. О том, как понимать и свои движения, и движения партнера, и как общаться — словесно и несловесно — чтобы двигаться дальше.

Конечно же, танец и человеческое общение — разные вещи. Мы можем танцевать всего лишь с горсткой партнеров, и обычно — лишь с одним одновременно. И можно прожить жизнь, не станцевав ни па. Но большинство из нас каждодневно взаимодействует с самыми разнообразными личностями и индивидуально и в группах. Этого просто невозможно избежать. И едва лишь покажется, что вам удалось разрешить сиюминутные проблемы, как появляется новый «партнер» или новая «мелодия», заставляющая вас спотыкаться и неизбежно переходить к разучиванию все новых и новых движений. Мы можем до бесконечности рассказывать истории о том, как люди каждый день сами себе ставят подножки, не понимая некоторых относительно простых вещей в человеческом поведении. Мы можем это сделать потому, что уже более трех десятков лет профессионально заняты тем, что помогаем людям лучше взаимодействовать — с самими собой, с супругами, с начальниками, с детьми, с родителями, с друзьями и со многими другими. Мы из первых рук узнали, что для подавляющего большинства людей не существует проблем, которые бы не удалось разрешить или предотвратить с помощью общения и понимания. Только назовите свою проблему: от флиртующих супругов до друзей, не возвращающих взятые у вас вещи, от оскорбленных чувств до неожиданных проявлений благодарности, от неразберихи в финансовых делах до беспорядка в комнате, от смешного до возвышенного. Мы сталкивались с ними со всеми и знаем кое-какие секреты успеха.

Мы еще расскажем в этой книге многие истории. А сейчас давайте сосредоточимся на близких взаимоотношениях и начнем с примеров, иллюстрирующих кое-какие западни и надежды, ожидающие нас на этом пути.

«Ты меня любишь?»

В этих трех простых словах — суть многих важных взаимоотношений. Хотя этот вопрос может показаться простым, его часто задают в расчете на что-то большее, чем простой ответ. За ним могут таиться сонмы разочарований и проблем, скрытых в отношениях. Очень часто эти слова — и поведение, сопровождающее их, — только верхушка айсберга, а в глубине скрываются многочисленные сложности.

В случае Джули и Марка, то, что она постоянно задавала этот вопрос, не получая на него удовлетворявшего ее ответа, означало начало того, что могло стать концом восьмилетнего супружества.

Конечно, так было не всегда. В первые годы свиданий и ухаживании Марк только радовался постоянному вопросу Джули — это было для него приглашением к разнообразным интимным встречам между ними. Порой Марк «отвечал» поцелуем, или

осмеливался в стиле Гарри Купера воскликнуть «Угу!» Порой этот вопрос быстро вел к вспышке страсти, иногда — к длившемуся всю ночь марафону. Годы шли Джули все так же настойчиво задавала свой вопрос, но у Марка было все меньше охоты отвечать на него даже косвенно. «Почему я должен постоянно утверждать то, что и так очевидно? — сказал он нам какое-то время спустя. — Она должна понимать, что я ее люблю. Я всегда рядом. Я прекрасный отец для наших детей. Каждые две недели я приношу домой хорошую зарплату. Я никогда ее не обманывал и даже не флиртую с другими. Каких еще доказательств она хочет?!»

«Кроме того, — продолжал Марк, — слова — это пустой звук. Зачем утверждать очевидное, раз я каждый день выражаю свою любовь куда более значительными способами?»

Дело было не в том, что Джули не ценила способность Марка быть ей надеждой и опорой. Но ей хотелось большего. «Неужели так трудно сказать «Я тебя люблю»? — спросила она нас. — Я хочу, чтобы наши отношения приносили радость. Я хочу, чтобы каждый день был таким же романтичным и новым, как в самом начале. У нас еще будет много времени для того, чтобы принимать друг друга как должное и задумываться о чем-то более серьезном».

Все это выглядело как спор по поводу нескольких отдельно взятых слов. Из-за растущего нежелания Марка облекать в словесную форму ответ на вопрос Джули их брак дал трещину. Джули видела в молчании мужа свидетельство того, что он больше не считает ее привлекательной — ни физически, ни в каком бы то ни было ином плане. Это легло тяжелым грузом на глубинное ощущение незащищенности, неуверенности в себе и опасения, что ей никогда не удастся понравиться ни одному из мужчин — ни отцу, ни мужу, ни шефу, ни даже юному сыну. Ее разочарование в Марке медленно, но верно превращалось в обиду. Она обнаружила, что ей все меньше хочется соблюдать те мелочи, которые так нравились мужу, — помассировать ему спину после трудного дня, приготовить его любимое блюдо, отпустить повозиться в мастерской в выходные. «Право же, — решила она, — зачем мне лезть из кожи вон, чтобы угодить ему, если он не желает угождать мне?»

Марк обратил внимание на произошедшие в Джули перемены. Но, уверенный, что делает все как надо, не мог понять, причем тут он. «У нее, наверное, такой период, — решил он. — Нужно оставить ее в покое. Она сама справится. Я должен только помочь ей, продолжая быть таким же хорошим и ответственным мужем, чтобы она сохраняла уверенность в нашем браке».

Не нужно быть профессиональным психологом, чтобы понять, какая участь ожидала их брак. Вчерашние восторги ушли, отступив под нажимом изменившихся жизненных ролей и обязательств — карьеры, воспитания детей, финансовых проблем. И Марк и Джули пытались закрыть глаза на очевидное отсутствие взаимопонимания, полагая, что все уладится само собой. В конце концов, речь ведь шла о мелочах — дело было не в том, что кто-то из них изменил или угрожал бросить другого — а мелочи можно легко устранить, не следует лишь делать из мухи слона. Они верили, что любовь победит все.

Впервые мы познакомились с ними, когда они присоединились к семейному тренингу, который мы проводили. Первым большим открытием для Марка и Джули стало понимание того, что они отличаются друг от друга значительно, чем предполагали, очевидно — им придется потратить немало времени, дабы постичь то, что грозило превратиться в серьезную проблему. Это являлось одновременно и открытием и прорывом; хотя Марку было неловко публично объявлять (даже внутри группы) о имеющихся у них проблемах. Его чувства были раздвоены. Часть его «Я» продолжала утверждать:

«Это, главным образом, проблема Джули, которая, как и все женщины, готова раздуть из мухи слона. К тому же она еще настаивает на необходимости выносить сор из избы».

Марк вынужден был признать, что, подобно большинству людей, он полагал признаком слабости обращение за помощью к профессионалам. Это тоже было прорывом, но не решало проблему, а лишь приоткрывало подходы к продолжению разговора. Правда, и сами разговоры, казалось, создавали проблемы. Однажды Марк горестно воскликнул: «Чем больше мы говорим, тем больше обнаруживаем, как страшно мы непохожи. Ей кажется, что слабости — признак силы. Я же всегда считал их недостатком», и, наконец, самый главный вопрос: «Можно ли спасти этот брак?»

Понемногу, когда уикенд уже шел к концу, Марк и Джули сделали для себя некоторые открытия. Во-первых: то, что сейчас создавало такие проблемы, несколько лет назад представляло для них источник радости. Еще одно прозрение состояло в том, что все это время они пытались «переделать» друг друга — задача неосуществимая и недостойная, ибо даже если им удастся изменить друг друга, одновременно исчезнет и то, что прежде так привлекало.

В конце концов Марк и Джули пришли к потрясающему открытию: сохранение брака вовсе не подразумевает изменения другого или даже самого себя. Напротив, это означает принятие различий и потакание им. Со временем они надеются вновь открыть друг в друге те качества, которые некогда свели их вместе.

Конечно, мы с самого начала знали, что между Марком и Джули существует возможность примирения — она есть всегда — но помочь им найти ее было не так уже просто. И даже после того, как они дали себе клятву и дальше работать в этом направлении, им понадобится еще немало времени, труда и терпения.

Их обязательство продолжить обсуждение, начатое в этот уикенд, неизбежно приведет к длинному перечню непростых вопросов: сможет ли Марк понять, что публичное выражение любви к Джули и детям вовсе не так уж неуместно? Сумеет ли сохранить серьезное отношение к роли отца и при этом временами веселиться и вести себя легкомысленно?

А Джули? Сможет ли она оценить и искренне откликнуться на достаточно скрытые проявления привязанности Марка и при этом поверить в себя как жену, мать и возлюбленную? Сумеет ли понять потребность Марка в упорядоченности и соблюдении приличий так, чтобы это стало для нее не нудной обязанностью, а возможностью проявить себя? Научится ли Джули понимать, что ее спонтанность и умение приспосабливаться только укрепляют их брак, сможет ли она получать от этой своей особенности удовольствие, Не казня себя, когда что-то идет не по плану?

Поиск ответов на эти и другие вопросы может длиться всю жизнь. И это вполне естественно одной из причин нашей потребности в общении является стремление к постоянному развитию личности. В случае с Марком и Джули прорыв произошел благодаря осознанию различий между ними и пониманию, что данные различия одновременно и привлекательны и чреватые стрессом. С этого момента задача каждого — научиться жить с самим собой и с партнером так, чтобы каждый стал сильнее.

А это, возможно, и есть рецепт долгих и счастливых отношений.

А существует ли вообще мой суженый?»

Мы обычно приветствовали Лию, нашего жизнерадостного и привлекательного стоматолога, традиционным вопросом — «Как ваша личная жизнь?» — прекрасно зная, что эта незамужняя женщина всегда найдет, что рассказать о своих приключениях на личном фронте. И безо всякого поощрения с нашей стороны (и почти не имея шансов услышать возражения с зубоврачебного кресла) Лия удовлетворяла наше любопытство: «Иногда мне кажется, — начинала она, — что для меня просто нет суженого. Если он когда-нибудь появится, узнаю ли я его, встретится ли он в подходящий момент? Похоже, что все они либо женаты, либо собираются переезжать в другой город, а я не готова к таким отношениям. Если же мужчина одинок и живет здесь, то он либо без работы, либо хочет слишком многого слишком быстро, и это меня отпугивает. Похоже, когда я в настроении, все дееспособные мужчины приходят в себя после неудачного романа или

недоступны еще по какой-нибудь причине. А если находится все же кто-то разумный и готовый к серьезным отношениям, то это всегда бывает не вовремя».

«Есть ли у меня еще надежда? — продолжала она. — Случится ли когда-нибудь все вовремя? Мне уже тридцать семь, и я начинаю терять терпение. Хуже того, я вообще не уверена, что найдется мужчина, способный ответить на все мои потребности и желания. У меня, например, много друзей-мужчин — просто друзей, — которые, похоже, отпугивают всех, с кем я завожу серьезные отношения. Это происходит помимо моей воли. Я хочу, чтобы у меня были друзья, но и близкий человек тоже. К тому же я веду очень активный образ жизни, и у меня столь разнообразные увлечения, что многие мужчины чувствуют себя неловко. Я обожаю ловить рыбу и часто езжу на рыбалку, обычно в мужской компании. Я люблю футбол, особенно «Краснокожих», люблю ходить на шумные вечеринки и игры, чем больше участников, тем веселее. Мне нравится так много всего разного, что у меня множество друзей, и мужчин, и женщин, с которыми я провожу время. У них самые различные интересы. Я же не хочу упустить ничего».

«Но, знаете, это ведь только часть проблемы, — рассказывала она дальше. — У меня был парень. Все шло хорошо, и даже более того. У него был ребенок, мы с малышом прекрасно ладили. Но он так торопился найти жену и новую мать для ребенка. Он хотел, чтобы я отказалась от своих увлечений, от работы и друзей ради того, чтобы быть просто женой и матерью. И я сказала, что как бы хорошо мне с ним ни было, это все же не настолько хорошо, чтобы отменить все остальное. В результате, мы с ним распрощались. Он не мог поверить, что я могу так легко уйти. Сама не знаю, легко или нет. Я просто не была готова к тому, чего он хотел».

Чем больше мы беседовали с Лией, тем яснее становилось, что происходит что-то, заставляющее ее быть самой себе врагом. Например, когда ее энтузиазм достигал пика, он утомлял окружающих.

Ее страсть к общению делала легким знакомство с ней, но действовала на мужчин устрашающе.

«Проблема» Лии была в том, что она опровергала убеждение, будто хорошего не бывает слишком много. Из-за изобилия интересов и разбросанности она выглядела поверхностной и ненадежной. Ей было трудно принимать решения и выполнять их — начиная оттого, как провести время, и кончая тем, с кем его проводить. Мы сочли, что Лии надо попробовать немножко сосредоточиться, и попытались помочь ей понять некоторые вещи: чего собственно она хочет от жизни? Насколько она готова идти на уступки ради своих целей? Чем она поступиться не может?

.Задавая эти вопросы и отвечая на них, мы ни в коей мере не желали, чтобы Лия утратила свою живость и необычайную жажду жизни. Нам не хотелось, чтобы она стала менее заводной и общительной, меньше увлекалась бы спортом или чем-либо еще. По сути дела, речь шла о совсем малом: помочь ей сосредоточиться настолько, чтобы она смогла направить свою энергию на конкретные цели.

Когда мы в последний раз виделись с Лией, она все еще была одинока, но чувствовала себя более счастливой. Она, казалось, решила доводить многие дела (и отношения) до их логического завершения, а не прыгать от одного дела (или человека) к другому. Она решила на какое-то время отказаться от некоторых своих интересов, направив энергию Лии на ограниченное число занятий. Осознание того, что ее проблемы проистекают от переизбытка сил, а не являются каким-то серьезным недостатком, дало Лии определенный внутренний покой, позволивший ей продолжить поиски — и саму жизнь — с большей решительностью и верой в себя.

«Вы моего типа?»

"Джойс разошлась с мужем семь лет назад и уже смирилась с тем, что остаток жизни ей суждено прожить одной. К тридцати шести годам она убедила себя, что одиночество имеет свои достоинства. В конце концов, ей хотя бы не придется заменять «мамочку» какому-нибудь мужчине — это было одной из причин, погубивших ее первый брак. И она

была сама себе Хозяйка, вольная тратить время и деньги, как заблагорассудится. К тому же, как она нам сообщила, «все приличные мужчины здесь либо женаты) либо слишком молоды, либо «голубые». Будучи человеком застенчивым, Джойс не ходила в бары или на вечера знакомств. И это заставляло ее чувствовать себя еще более ограниченной в возможности обрести партнера.

Однажды вечером, поддавшись капризу, она заглянула в местный паб, — там шел концерт, который ей хотелось послушать. «Черт побери,— подумала она, — я хотя бы один вечер не буду пялиться в телевизор».

В переполненном баре ее первым желанием было повернуться и уйти. Но Джойс все-таки убедилась остаться, нашла столик в углу и заказала бокал вина.

Через минуту она услышала мужской голос: «Я уверен, что мы знакомы. Вы по пятницам играете у нас в кегли».

Сначала Джойс рассмеялась. Ей уже лет двадцать не приходилось играть в кегли; «Давно это было», — ответила она с улыбкой. Мужчина представился. Его звали Расе.

Он уверял, что узнал ее, но постепенно признал, что произошла ошибка.

«Раз уж мы заговорили, — сказал он через несколько минут, — может нам и потанцевать?»

Она согласилась и через три или четыре танца обнаружила, что возбуждена и смущена.

Мир Расса — автомеханика и мотогонщика — находился за тысячи миль от ее респектабельной жизни инструктора по работе с компьютером. Они проговорили весь вечер, и Джойс пришла к заключению, что ее новый знакомый очень привлекателен, но ее весьма беспокоило то различие, которое существовало между его полной риска жизнью и очевидной уверенностью в себе — на одном полюсе, и ее замкнутым скромным существованием — на другом.

Ее сердце твердило «Смелее!», но разум отвечал: «Мы слишком разные. Ничего у нас не выйдет»

И после года знакомства Джойс продолжает твердить все то же. Расе по-прежнему влечет ее, и его стремительный и приземленный образ жизни кажется ей еще эротичнее, чем прежде.

Но она, как и раньше, терзается сомнениями. «Не устану ли я от него? — спрашивает она себя. — Не сведет ли меня с ума его неспособность планировать будущее? Смогу ли я сжиться с его постоянными вечеринками, или это меня вымотает?» Чем больше вопросов, тем меньше ответов, но кровь бежит в ее жилах быстрее при одном упоминании его имени.

Мы несколько месяцев обсуждали с ней эти материи, пытаясь помочь примирить ее разум и сердце. Мы старались показать, что какими бы серьезными ни были различия между ними, это не означает, что они не могут успешно строить свои отношения. Потребуется много серьезной работы, но если оба пойдут на это, результаты обязательно будут.

И когда мы пишем эти строки, они все еще вместе, Джойс по-прежнему задает себе каверзные вопросы, но где-то вдали уже слышится звон свадебных колоколов.

Какими бы разными ни казались эти истории, у них есть как минимум одна общая черта: речь в них идет не о том, кто прав, а кто нет, а о различиях между личностями. Суть их в несовпадении взглядов на природу и причины проблем, на то, существуют ли они вообще. Взаимоотношения осложняются, как только эти различия вдруг оборачиваются оценками и сведением личных счетов. И вместо того, чтобы строить мосты, помогающие разрешить проблемы, мы строим стены, только усугубляющие трудности. А по ходу дела еще наклеиваем ярлыки, оскорбляем друг друга, говорим и думаем то, о чем потом будем сожалеть. А все потому, что нам не удалось понять каких-то ключевых различий между нами и другими людьми.

Хорошо то, что простое понимание нашего собственного и иных типов личности может немало помочь людям ладить между собой. Этот процесс мы называем Типоведением.

Типоведение основано на понимании того, что раз уж мы наклеиваем друг на друга ярлыки, делать это следует объективно, умело и конструктивно. Когда мы говорим о типах, мы обращаемся к упорядоченной, научно разработанной системе, которой уже много лет пользуются как отдельные люди, так и целые организации, стремящиеся к большему взаимопониманию. Эта модель может быть использована любым человеком в любое время и в любой ситуации, она может быть применена к широкому спектру жизненных трудностей и обстоятельств, начиная от знакомства и кончая жизнью в браке, от общения с детьми до понимания партнеров, от выбора и смены работы до облегчения выхода на пенсию. То есть, буквально, от колыбели до могилы.

И в самом деле, Типоведение может быть таким же разнообразным и 'полезным, как и люди, с которыми вы сталкиваетесь ежедневно: друзья, возлюбленные, супруги, родители, дети и абсолютно незнакомые мужчины и женщины. Во время наших консультаций, тренингов и семинаров мы помогали людям менять карьеру, улаживать «старые счёты» с родителями (или с детьми), упорядочивать финансы и даже контролировать свои привычки в еде. Мы применяем Типоведение ко всему, включая друзей, коллег, детей, домашних животных и планирование собственной свадьбы. И главное, мы считаем, что Типоведение особенно сильно действует тогда, когда помогает любящим сблизиться, сблизить или вернуть близость. По сути дела, мы обнаружили, что чем больше вы анализируете типы, тем лучше, по всей вероятности, у вас это должно получаться и тем более разнообразные применения этому вы сможете находить. И правда, некоторые люди считают, что это прямо-таки как наркотик, но из-за этого вряд ли стоит беспокоиться. Одним из величайших преимуществ Типоведения, как мы поняли за эти годы, является то, что эта свободная от оценок психологическая система способна объяснить скорее нормальное, нежели ненормальное поведение. В Типоведении отсутствует деление на плохие и хорошие типы, здесь существуют только различия. И Типоведение славит эти различия, конструктивно использует их, не давая превращаться им в яблоко раздора. Оно позволяет нам объективно взглянуть на поступки, которые иначе мы приняли бы на свой счёт. Когда вы анализируете типы, тот факт, что кому-то трудно сказать «Я тебя люблю», воспринимается как типологическая особенность, а не личная обида или недостаток. А тот, кто неуютно чувствует себя, окунаясь в море общественной жизни, может предстать в более позитивном и конструктивном свете.

Короче говоря, Типоведение преобразует «обзывательства» из элемента отрицательной тактики подавления, вызывающей лишь раздражение и недоверие, в позитивные, здоровые упражнения, способные привести не столько к гармонии, сколько к слиянию энергий влюбленных или супругов.

А это позволит танго, твистам и чечеткам взаимоотношений плавно скользить по бальной зале жизни.

2. АЗБУКА ТИПОВ

«Я собирался тебе позвонить, но я Интроверт»

Какие люди вам нравятся больше; такие же как и вы или отличающиеся от вас? Если вас изначально влечет к тем, кто непохож на вас, то вы сродни большинству людей, но со временем обнаруживается, что эти различия не так-то легко переносятся. И в самом деле, идет ли речь о супруге, возлюбленном или друге, после того, как проходит первое увлечение, вы можете обнаружить, что стали нетерпимы к различиям. В определенных условиях вы можете даже потребовать попросту устранить эти различия:

«Приспосабливайся или отчаливай». Но даже если вы и не потребуете этого, то все равно будете отдаляться друг от друга, становясь чужими.

Интересно, что мы отдаем предпочтение различиям, хотя в действительности редко считаемся с ними. Вроде бы говорим и верим в то, что «каждому свое», а на деле, тем не менее, противимся тому, кто хочет поступать по-своему. В дружбе и в семейных отношениях подобная нетерпимость выглядит вероломством и в некоторых случаях оказывается опасной и разрушительной. С помощью Типоведения вы сможете приобрести

способность видеть привлекательность некоторых- из этих различий и разовьете терпимость, позволяя им расцвести на благо всех.

Рождение типа

Типоведение позволяет вам выявить свои личностные предпочтения и понять, насколько вы похожи или непохожи на тех, с кем связаны в повседневной жизни. Вы сможете понять, где эти сходства и различия создают гармонию, а где вызывают разлад.

Но сначала давайте посмотрим, как формируются ваши предпочтения, и какое влияние они оказывают на вашу жизнь. Такой взгляд, обращенный в себя, — ключ к Типоведению. Теория, на которой основано Типоведение, берет свое начало в работах К.Г. Юнга, швейцарского психиатра, умершего в 1961 году, и двух его учениц, Кэтрин Бриггс и ее дочери, Изабель Бриггс Майерс. Эти две женщины существенно развили теорию психологических типов Юнга. Результат их трудов — инструментарий Индикатора типов Майерс-Бриггс (МВТИ) — научно обоснованный автоопросник, являющийся сейчас одним из наиболее широко используемых психологических средств такого рода. Его главная цель — достичь лучшего понимания самого себя в самых различных областях жизни: в бизнесе, в общественных связях и. в разнообразных Личностных отношениях. (Для получения более подробной информации обращайтесь к издателям, имеющим эксклюзивное право на Публикации опросника МВТИ, в Consulting Psychologists Press, Inc., 3803 E Bayshore Road, Palo Alto. CA 94303).

По мнению авторов теории типов, каждый из нас рождается с предрасположенностью к тем или иным личностным предпочтениям. Бриггс и Майерс Бриггс полагают, что существует четыре пары альтернатив. Ваш тип Экстравертный (E) либо Интровертный (I) Сенсорный (S) либо Интуитивный (N) Мыслительный (T) либо Чувствующий (F) Решающий (J) либо Воспринимающий (P)

Вам остается избрать по одному члену из каждой названной пары, и как результат — четыре ваших личностных характеристики — например, Экстраверт (E), Сенсорный (S), Мыслительный (T) и Решающий (J). Всего существует шестнадцать возможных сочетаний этих предпочтений, а значит и шестнадцать различных типов личности. Ни один из них не лучше и не хуже других. Они просто разные.

Не забывайте, что эти восемь «ярлыков» отражают лишь меру предпочтения. Это что-то вроде различия между правшами и левшами. Если вы правша, то это не значит, что вы совсем не пользуетесь левой рукой. Это значит лишь, что вы предпочитаете пользоваться правой. Такое предпочтение может быть сильным, тогда вы относительно мало пользуетесьлевой рукой, или же вы легко пользуетесь обеими руками. То же относится и к названным выше предпочтениям. Одна из характеристик будет вам гораздо ближе, чем другая. Когда мы будем дальше изучать предпочтения, описывая оба полюса каждой пары, вы сможете обнаружить, что отождествляете себя с обоими — например, и с Экстравертом и с Интровертом. Однако в каждой паре один из полюсов вам ближе — на него вы полагаетесь и к нему от природы тяготеете.

У каждого из нас эти предпочтения развиваются в ранние годы и остаются навсегда. И чем больше мы упражняемся в своих предпочтениях — сознательно или невольно — тем с большей уверенностью на них полагаемся. Это не означает, что мы не в состоянии время от времени использовать и противоположное свойство. В действительности, чем старше мы становимся, тем больше богатства и наполненности придают нашей жизни эти противоположные полюса. Впрочем, им никогда не занять место изначальных предпочтений. Так, Экстраверту никогда не стать Интровертом, и наоборот. (И снова аналогия с правшами и левшами. Правши не становятся левшами, и наоборот. Чем дольше они живут, тем с большим успехом могут пользоваться, помимо основной, также и другой рукой. Но сколько бы правша ни жил, левшой он никогда не станет.)

Еще типы личности можно сравнить с «жизнью» дома. Ваш тип подобен фундаменту — он не претерпевает особых изменений в ходе жизни. А вот остальное строение, а особенно та его часть, которую чаще всего видят другие люди, сравнима с вашим поведением, с

внешними проявлениями вашего типа. С течением времени здание претерпевает множество изменений — пристраиваются комнаты, перекрашивается фасад, меняется планировка, производится ремонт и так далее. И через двадцать лет дом заметно отличается от того, каким он был построен, — но фундамент остается нетронутым. Это относится и к нашей личности, и к нашему поведению. С годами мы меняемся и можем показаться совсем другими приятелю, с которым не виделись много лет. Но, подобно фундаменту дома, наша личность практически не изменилась, все перемены относятся большей частью лишь к поведению.

Это, однако, не означает, что истинные перемены, рост и развитие невозможны, что мы безнадежно неподвижны. Это лишь значит, что перемены в основе нашей личности идут медленно. Изменить и взрастить что-то в податливом материале нашей жизни — работа, не знающая выходных, идущая и днем и ночью. Даже просто управлять собой и своим развитием нелегко — не говоря уж о том, чтобы «распсихологизировать» весь мир.

Восемь предпочтений

Каковы же эти восемь предпочтений? Давайте кратко обрисуем их. В этой главе вы получите возможность определить свои личностные предпочтения, соглашаясь или отвергая серии утверждений. Сейчас мы снабдим вас краткими характеристиками каждого предпочтения. На протяжении всей главы ключевые слова, иллюстрирующие каждое предпочтение, выделены нами курсивом.

ЭКСТРАВЕРТ (E) ИЛИ ИНТРОВЕРТ (I) Первая буква — Экстраверт (E) или Интроверт (I) — характеризует личность с точки зрения источника ее сил.

- Не проводите ли вы. большую часть своей жизни во внешнем мире с другими людьми? Нет ли у вас склонности сначала открывать рот, а потом уже задумываться? Не придает ли вам силы общество других людей и оживленная деятельность? Не начинаете ли вы чувствовать себя утомленным и измученным, если вам приходится много времени провести в одиночестве, в покое и размышлениях? Не предпочитаете ли вы говорить, а не слушать? Не случается ли вам частенько уходить из компании, думая: «Неужели я никогда не научусь держать язык за зубами?» Если так, то вы, вероятнее всего.

Экстраверт, ваша буква E. Экстравертам ближе слова вроде оживленный и популярный, нежели спокойный и замкнутый.

- Не предпочитаете ли вы, напротив, хранить свои наблюдения и решения про себя, лишь изредка 'делясь ими? Не придают ли вам силы мысли и идеи. а не оживленные дискуссии? Не предпочитаете ли вы слушать, а не говорить? Не случается ли вам частенько уходить из компании, вздыхая «Почему я не сказал..?»-» Если так, то вы, скорее всего, Интроверт, ваша буква I. Интроверты нуждаются в «перезарядке» — им нужно остаться наедине со своими мыслями после нескольких часов, 'проведенных в обществе.

КАК ЗНАТЬ

Если вы не узнали этого от Экстраверта, значит вы не слушали. Если вы не узнали этого от Интроверта, значит вы не спрашивали.

Из всех предпочтений деление на Экстравертов и Интровертов, должна быть, самое важное, потому что оно характеризует источник, направление и фокус энергии разных людей. Понимание и терпимость к таким различиям, безусловно, могут скрепить или разрушить отношения.

Как мы уже сказали. Экстраверты получают энергию из внешнего мира, а следовательно, все виды деятельности, которые им кажутся восхитительными, придающими силы и возбуждающими, способны измотать Интроверта. Верно и обратное: размышления, погружение в себя, одиночество, которые придают энергию, внимание и сосредоточенность Интровертам, отнимают силы у Экстравертов. Так что ваш успех в семье, в школе и на работе обычно связан с тем, в какой степени вы можете позволить себе пользоваться своим источником энергии — своим предпочтением.

В американском обществе Интроверты уступают Экстравертам в численности в соотношений примерно один к трем. Вследствие этого им приходится развивать

дополнительное умение владеть собой еще в детстве, потому что на них оказывается слишком сильное давление, заставляющее «приспосабливаться», действовать как все. Почти с самого рождения Интроверты изо дня в день Испытывают на себе давление внешнего мира, требующего соответствовать и подчиняться: начиная от школьных учителей, заявляющих, что «треть вашего успеха зависит от работы в классе». До жизни в целом, когда «скрипучее колесо» — человек, который громче других заявляет о себе, — получает больше «смазки».

Интроверты и Экстраверты доставляют друг Другу бесконечные страдания. Экстраверты способны заполнить почти все пространство ничего не значащими словами — размышляя вслух, комментируя течение жизни или же просто снова и снова повторяя одну и ту же мысль. А необщительность Интровертов может выводить из себя даже Таких же Интровертов. Вытягивать из них хотя бы односложный ответ на самый простой вопрос — все равно что рвать зуб.

Интроверты и Экстраверты разочаровывают друг друга чаще, чем мы в состоянии это представить. Экстраверты обычно нуждаются в гораздо большем числе явных «поглаживаний», чем Интроверты. В свою очередь, Интроверты склонны не доверять таким «поглаживаниям». Конечно же, все нуждаются в поощрении, но слишком активное поощрение заставляет Интроверта задумываться, зачем это понадобилось, тогда как для Экстраверта слова «слишком активное поощрение» содержат внутреннее противоречие. В результате Экстраверт склонен перехваливать своего партнера; партнеру-Экстраверту это нравится, но Интроверт начинает беспокоиться, не слишком ли поверхностны и бесполезны такие похвалы, может быть это даже обман. Из-за этого те, кто хвалит, в свою очередь, ощущают неловкость и не знают, стоит ли предлагать такие похвалы — хотя для них естественно громоздить их в большом количестве. И наоборот, любящие Интроверты часто воздерживаются от «поглаживаний», даже зная, что их партнерам это будет приятно, потому что иначе они будут казаться самим себе обманщиками. Это, в свою очередь, заставляет Экстравертов чувствовать себя заброшенными или, в лучшем случае, недооцененными. Оба ведут себя в соответствии со своими типами, посылая друг другу неверные сигналы.

Очень важно помнить, что оба типа поведения абсолютно нормальны и зависят от того, кто совершает тот или иной поступок. Интроверты и Экстраверты получают энергию каждый по-своему. И нам нужны оба эти типа — Экстраверты открыто вступают во взаимодействие с миром, а Интроверты обладают чутким слухом и черпают силу, погружаясь внутрь себя.

ТРУДНО СЛЕДОВАТЬ

Интроверты очень часто упрекают Экстравертов в том, что те не различают общественную и частную жизнь. При незначительном поощрении Экстраверт без колебаний выложит сведения о себе и своих близких, даже если они имеют сугубо личный характер. От этого их Интровертные супруги «лезут на стенку». Мы порой проводим тренинги, в которых Экстраверт Отто появляется в первый день, а Интроверт Дженет присоединяется к нему во второй. Представляясь, Дженет обычно говорит: «Проведя день с Отто, вы вероятно уже знаете обо мне больше, чем мне бы хотелось...»

СЕНСОРНЫЙ ИЛИ ИНТУИТИВНЫЙ ТИП

Вторая буква — Сенсорный (S) или Интуитивист (N) — описывает способ, которым вы предпочитаете собирать информацию о мире.

- Когда вы изучаете, наблюдаете или собираете сведения об окружающем мире, предпочитаете ли вы буквальность? Предпочитаете ли вы практическое и реалистичное, то, что можно пощупать? Интересует ли вас больше опыт, то, что можно взять в руки, те аспекты ситуации, которые можно наблюдать здесь и сейчас? Если так, то ваше предпочтение — Сенсорный тип (S). Людям этого типа нравится, чтобы все было представлено точно и четко, они прежде всего опираются на свои пять чувств, при сборе информации они больше всего полагаются и доверяют тому, что могут видеть, слышать,

трогать, пробовать или нюхать. Сенсорные (S) предпочитают сосредотачиваться на фактах и деталях и испытывают гораздо меньшую потребность осмысливать, что эти факты означают.

Или вы предпочитаете собирать информацию, преобразовывая и интерпретируя ее, глядя на вещи более образно? Когда вы собираете информацию с помощью своих пяти чувств, не представляете ли вы себе сразу возможности, смыслы и связи между разными вещами? Не предпочитаете ли вы рассматривать масштабные схемы, большие картины, вселенскую перспективу? Нравится ли вам увязывать вещи в какую-нибудь теоретическую систему? Если да, то вы Интуитивист, ваша буква N.

Различие между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N) существенно, потому что способ получения информации часто становится отправным пунктом взаимодействия между людьми. Первые из них — буквалисты: они задают конкретный вопрос и хотят получить на него такой же конкретный ответ. В противоположность им, Интуитивисты (N) способны найти сотни способов ответить, ни один из которых не удовлетворит Сенсорного (S).

Для Интуитивистов (N) все относительно: все может иметь смысл. Если Интуитивист (N) не ищет чего-то определенного, он способен пройти мимо, так и не обратив внимания. Он может не заметить нового сексуального наряда, не увидеть празднично накрытого стола. Сенсорным (S) трудно это понять. Для них все реально; оно существует, вот оно — ну как ты можешь его не замечать?

Сколь многие из наших коммуникативных трудностей начинаются с недопонимания между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N): один видит лес, другой — деревья. В общении это недопонимание может лечь в основу бесконечного числа проблем, так как два человека пытаются в повседневной жизни говорить одними и теми же словами, вкладывая в них разный смысл.

Инструкция для Сенсорного (S) и Интуитивиста (N)

Во время церковной службы священник-Интуитивист обратился: «А теперь пропоем два стиха из псалма номер 236» (в нем пять стихов). Прихожанин Сенсорного типа крикнул: «Которые два?» Пастор-Интуитивист (N) ответил: «Какие хотите!»

МЫСЛИТЕЛЬНЫЙ ИЛИ ЧУВСТВУЮЩИЙ ТИП

Третья буква — Мыслительный (T) иди Чувствующий (F) — описывает ваш способ принятия решений.

- Не из числа ли вы тех, кто в процессе принятия решений предпочитает быть логичным, непредвзятым, аполитичным и руководствоваться объективными ценностями? Не имеете ли вы склонности исключать межличностные отношения из внимания, когда делаете выводы; не являются ли для вас единственным мерилем результаты действия? Не боретесь ли вы за четкость и справедливость, и не обвиняют ли вас в твердолобости? Если да, то вы - человек Мыслительного типа, обозначаемый буквой T.

- Или же, принимая решение, вы исходите из того, как оно скажется на затронутых им людях? Вы предпочитаете руководствоваться субъективными ценностями? Слова типа гармония, милосердие и мягкосердечие ассоциируются с людьми, которые обычно принимают решения, руководствуясь чувствами и этикой

Понимание этого различия может существенно сказаться на вашем взаимодействии с партнером.

Важно помнить, что это предпочтение вовсе не говорит о том, насколько легко или трудно тот или иной человек принимает решения. (Это относится к последней паре альтернатив — буквам J или P, о них речь впереди.) Отдельные Мыслительные (T) и Чувствующие (F) могут быть самыми решительными и, Напротив, очень нерешительными. Здесь же речь идет лишь о самом процессе принятия решений. Можно сказать, что в процессе принятия решений Мыслительный (T) начинает с головы, потом обращается к сердцу и снова возвращается к голове. («Что я думаю об атом решении? Какие чувства я по отношению к нему испытываю? Теперь, когда я знаю, что я чувствую, я могу решить».) С другой

стороны. Чувствующий тип начинает с сердца, потом обращается к голове и вновь возвращается к сердцу. («Что я чувствую по поводу того, что обсуждается? Что я знаю такого, что может повлиять на мои чувства? Теперь, когда мои чувства ясны, я могу принять решение, опираясь на свой опыт».)

Из четырех пар предпочтений, только эта связана с различием полов: Грубый подсчет свидетельствует, что две трети Мыслительных (Т) — мужчины, а около двух третей Чувствующих (F) — женщины. На короткое время мужчины и женщины Могут очаровать друг друга этим различием: противоположности притягиваются — но не надолго. На больших дистанциях этот фактор превращается в важнейший источник межличностных проблем. К тому же, поведение женщины, предпочитающей принимать логические решения, вполне приемлемое для мужчины, превращает ее в мишень для нелестных отзывов. То же относится и к мужчине-Чувствующему (F). «Настоящие мужчины», как принято считать, не должны проявлять эмоций. «Истинные женщины», говорят, не способны принимать жесткие решения, когда нужно отвлечься от личных переживаний. Конечно, ни то, ни другое утверждение не верно.

Мы считаем, что различие между этими типами особенно сильно сказывается на понимании близости: Чувствующий (F) хочет испытать близость, а Мыслительный (Т) — понять ее. Если учесть, что это различие связано с различием полов, можно себе представить, сколь многие пары испытывали, из-за этого серьезные разногласия.

РАЗУМ И СЕРДЦЕ

Мыслительный и Чувствующий типы . совершенно по-разному подходят к эмоционально насыщенным вопросам. Когда происходит взрыв, первый из них немедленно обращается к своему разуму, стараясь проанализировать проблему, понять ее и добиться ясности. А Чувствующий (F) немедленно содрогается всем своим существом, его захватывают эмоции, он физически ощущает удар.

РЕШАЮЩИЙ (J) ИЛИ ВОСПРИНИМАЮЩИЙ (P) ТИП

Четвертая и последняя буква из тех, что обозначают различные типы личности, является, на наш взгляд, самым важным источником межличностных конфликтов. Она свидетельствует о том, какой процесс — сбор информации или принятие решений — естественнее для вас при общении с внешним миром.

И здесь снова два предпочтения:

- Если мир, который вы выстроили вокруг себя, структурирован, упорядочен, спланирован и контролируем, если вы решительны, осмотрительны и способны принимать решения с минимумом стресса, велика вероятность того, что вы предпочитаете во взаимоотношениях с миром использовать свою способность принимать решения. Если так, то вы человек Решающего типа, обозначаемый буквой J. Люди этого типа планируют свою работу и работают по плану. Даже свободное время у них должно быть организовано. Для них обычно существуют «правильный» и «неправильный» способы .что-либо делать.
- Если же вы стремитесь быть гибким, спонтанным, приспособливающимся и способным отвечать на изменения в ситуации, если вам неприятно принимать решения и выполнять их, если людям часто трудно выяснить ваше мнение по тому или иному вопросу, то, скорее всего, в общении с окружающим миром вы опираетесь на свои способности собирать информацию. Это означает, что вы человек Воспринимающего типа(P). Люди такого типа предпочитают позицию «поживем-увидим» в большинстве вопросов — какую работу по дому нужно делать, как разрешить конфликт, чем сегодня заняться.

Иными словами, Воспринимающие (P) предпочитают наблюдать — собирать новую информацию — а не делать выводы (суждения) по тому или иному поводу. Решающие (J), напротив, имеют склонность судить — решать — вместо того, чтобы откликаться на новую информацию, даже (или, может быть, особенно) если эта информация способна повлиять на их решение. В своих крайних проявлениях Воспринимающие (P) вообще не способны принимать решения, тогда как Решающие (J) не в состоянии менять свои. Эти крайности, однако, не очень типичны.

Мы установили, что J/P предпочтение — источник самого большого числа проблем в человеческих взаимоотношениях. Одна из причин этого заключается в том, что, в отличие от остальных трех предпочтений (Экстраверт/ Интроверт; Сенсорный/Интуитивный; Мыслительный/ Чувствующий), различия между Решающим (J) и Воспринимающим (P) трудно скрыть в повседневной жизни. Интроверт, например, может развить достаточные навыки, которые позволят ему уверить вас в том, что он — Экстраверт. Временами можно не узнать Сенсорного (S), который строит теории как Интуитивист (N); или принять сладкоречивого Мыслительного (T) за Чувствующего (F). Но различие между Решающим (J) и Воспринимающим (P) можно научиться выявлять, едва начав заниматься Типоведением. Вот почему это предпочтение сильнее всего затрагивает наши взаимоотношения с другими людьми.

Возьмем, например, три заявления, типичных для Воспринимающего (P):

- Вчера я видел Опру.
- Шоу Опры Уинфри безусловно популярно.
- Опра будстпрямо перед пятничасовыми новостями.

Вы можете заметить, что ни в одном из этих высказываний нет суждения — нельзя понять, что говорящий чувствует или думает об Опре Уинфри, нет в них и оценки ее последнего шоу. Это просто высказывания, описывающие ситуацию или приглашающие сообщить дополнительные сведения о ней безо всякого суждения.

А вот три высказывания Решающего (J):

- Сегодня Опра была замечательная, хотя, по-моему, ее первый гость говорил за всех.
- Мне кажется, что Опра Уинфри завоюет приз за лучшее телешоу.
- Мне не нравится, когда Опра повторяет одно и то же шоу по несколько раз.

Из каждого высказывания вы можете узнать мнение говорящего о шоу Опры Уинфри, понять, как он к нему относится. Эти три высказывания имеют более законченный характер, они звучат гораздо решительнее, чем три предыдущих. В них отражены мнения говорящего — во всяком случае в том, что касается Опры, — и содержатся некоторые сведения о говорящем. (А что именно вы подумаете о говорящем, зависит уже от вашего типа и вашего мнения об Опре и ее шоу.)

Указанные высказывания о телешоу, конечно, очень похожи на большие и маленькие проблемы, с которыми мы встречаемся каждый день, особенно в отношениях с другими людьми. На работе, в играх или дома большинство из нас сталкивается с непрекращающимся потоком информации и решений, которые включают в свою орбиту других людей, начиная от семьи и друзей и кончая прохожими на улице. А эти сведения и решения — независимо от того, насколько важны или тривиальны вопросы, — являются источником постоянных трений между Решающим (J) и Воспринимающим (P), которые, тем не менее, испытывают загадочную тягу друг к другу.

Например, Воспринимающие (P) просто «на стенку лезут» от постоянной потребности Решающих (J) к завершенности: иметь мнение, план, расписание почти на все случаи жизни. В свою очередь, первые доводят вторых до белого каления своей непредсказуемостью и легкомысленным отношением ко всему, кроме вопросов жизни или смерти, хотя порой и к ним тоже. Ни тех, ни других нельзя назвать ни правыми, ни неправыми, ни более или, напротив, менее желанными. На самом деле, миру необходимы и те и другие. Решающим (J) нужны Воспринимающие (P), помогающие им расслабиться и не делать жизненно важные проблемы из всего на свете. А последние нуждаются в первых, чтобы научиться разумной организованности и последовательности.

Трудно описать масштабы проблем, проистекающих из конфликтов между этими двумя типами. Воспринимающие (P) склонны считать Решающих (J) упрямыми, узколобыми занудами, тогда как последние находят первых невероятно бесформенными и несобранными. Короче, Решающие (J) организуют все так, чтобы Воспринимающие (P) могли свести на нет их великие планы. При этом, конечно же, и те и другие не могут понять, как вообще создаются такие проблемы.

А теперь вам предстоит понять, как Типоведение позволяет видеть различия между личностями в должной перспективе. Вместо того, чтобы воспринимать эти различия как нечто пугающее или оскорбительное, нужно понять, что на деле они именно то, что есть — различия. Нет хороших или плохих различий. Они — просто различия.

СТАРШЕ, НО МУДРЕЕ

С годами наша личность претерпевает немало изменений. И хотя базовый тип нашей личности остается неизменным, каждый из нас способен больше сблизиться со своей противоположностью. Так, шестидесятилетний Экстраверт может вести себя совсем не так, как Экстраверт тридцатилетний. Они оба Экстраверты, но старший научился ценить мгновения размышлений и покоя и даже порой стремится к ним. Различные цели, потребности и порывы молодого Экстраверта не позволяют и помыслить о такой возможности.

Это относится и ко всем остальным предпочтениям. В преклонном возрасте объективные и категоричные Решающие-Мыслительные (JT) чаще, чем в молодые годы, будут останавливаться понюхать цветочки или даже увлекутся чем-нибудь вольным и незавершенным, вроде рисования. Это вовсе не означает, что они вдруг превратились в Воспринимающих-Чувствующих (PF), не означает это и того, что изменился тип их личности. Названные изменения скорее всего отражают здоровый рост, соединивший вместе их предпочтения и неpreferенция.

Дальше в нашей книге мы покажем вам, как понимание межличностных различий может помочь в разнообразных испытаниях и коллизиях, с которыми неизбежно сталкивается всякое общение. Мы поможем преобразовать эту пытку в положительный творческий опыт, который даст вам возможность укрепить любовь друг к другу.

Но сначала мы предлагаем вам простой опросник, который позволит вам определить свои предпочтения.

3. К КАКОМУ ТИПУ ОТНОСИТЕСЬ ВЫ?

«Неужели всем безразлично, чего хочу я?»

Прежде чем понять, «вашего ли типа» тот или иной человек, нужно выяснить, к какому типу относитесь вы сами. Как мы уже говорили в предыдущей главе, Типоведение начинается с себя.

В последующих главах вы узнаете, каким образом понимание своих предпочтений и предпочтений вашего спутника жизни может превратиться в инструмент, помогающий сблизить ваш союз. А пока мы предлагаем здесь простой способ, который позволит описать ваше повседневное поведение в терминах типов личности. Сосчитав, со сколькими утверждениями в каждом разделе вы согласны, вы увидите, что начинают проясняться четыре ваши буквы — и, возможно, четыре буквы вашего партнера.

Если вы Экстраверт (E), то вы, скорее всего:

- Склонны сначала сказать, а потом уже подумать, вы обычно не знаете, что собираетесь сказать, пока не скажете; вам частенько случается упрекать себя: «Неужели я никогда не научусь держать язык за зубами?»
- Знакомы со множеством людей и многих из них считаете своими «близкими друзьями»; вам нравится, когда они участвуют в ваших разнообразных занятиях.
- С вами легко завязать контакт и на что-нибудь сагитировать не только друзьям, но и посторонним людям, правда, вы обычно доминируете в разговорах.
- Телефонные звонки считаете желанным развлечением и без всяких колебаний звоните кому-нибудь, если вам есть, что ему сказать.
- Вам нравится ходить в гости; чем больше народу участвует в разговоре, тем вам приятнее; вы нередко общаетесь не только со знакомыми людьми и спокойно можете выложить информацию личного свойства абсолютно посторонним людям.
- Предпочитаете разрабатывать идеи в коллективе, а не в одиночку; по сути дела, если вам приходится долго раздумывать над чем-то, не имея возможности сразу же все кому-нибудь выложить, вы чувствуете себя измученным.

- Слушать для вас тяжелее, чем говорить, потому что вы любите быть в центре внимания; вам быстро становится скучно, если нет возможности участвовать в разговоре.

- «Ищете» языком, а не глазами — «Где мои очки. Кто-нибудь видел мои очки? Кто-нибудь знает, где мои очки?» — и когда вы теряете нить разговора, вы возвращаетесь к прерванной мысли тоже с помощью слов — «Так о чем это я? Кажется, речь была о вчерашнем обеде?»

- Нуждаетесь в поощрении от друзей и близких в том, что касается ваших дел, вашего облика, настроения и всего остального тоже.

Если вы Интроверт (I), то вы, скорее всего:

- Кажетесь окружающим «стеснительным» и «отстраненным»; согласны вы с этим или нет, но вы и сами воспринимаете себя как человека спокойного и задумчивого, вам никогда не хватает времени для себя.

- Продумываете то, что собираетесь сказать, и хотите, чтобы и другие поступали так же, а не выкладывали сразу все, что думают; когда вы сталкиваетесь с конфликтной ситуацией, вы предпочитаете сказать: «Мне нужно это обдумать».

- Кажется, вам никогда не удастся добиться достаточного мира и покоя; однако, вы, скорее всего, приспособились к этому, выработав мощную способность к концентрации, отключаясь от телевизора, детского шума и болтовни вокруг.

- Вам трудно сказать «нет», когда кто-то хочет поделиться с вами своими мыслями и проблемами; окружающие считают вас «Идеальным слушателем», но вам-то лучше знать.

- Вам бы хотелось научиться более энергично излагать свои мысли; вас особенно раздражают те, кто выпаливает то, что вы как раз собирались сказать.

- Вам необходимо «перезарядиться» после того, как вы проведете какое-то время в обществе; чем интенсивнее общение, тем больше вероятность, что после него вы будете вымотаны.

- Не понимаете, как люди могут столько болтать и почему они не держат свои мысли при себе; вам бы хотелось посоветовать им успокоиться, но вы редко это делаете.

- Ваши родители нередко уговаривали вас «пойти на улицу и поиграть с друзьями»; их, возможно, беспокоило ваше стремление к одиночеству.

- Убеждены, что «молчанье — золото»; если кто-то из ваших близких говорит слишком много комплиментов или повторяет что-то, сказанное раньше, это кажется вам подозрительным.

Не забывайте, что речь идет только о предпочтениях. Вполне возможно, что вам близки кое-какие из тезисов об Экстравертах и об Интровертах одновременно. Во всех людях есть и то и другое, но мы здесь ищем лишь ваши общие предпочтения, то, как вы скорее всего поведете себя в той или иной ситуации. Помните также, что все относительно. Некоторые люди могут согласиться со всеми утверждениями об Экстравертах, и не согласиться ни с одним — об Интровертах. Это, вероятно, ярко выраженные Экстраверты. Другие же согласятся с половиной признаков Экстравертов и с половиной — Интровертов; они — нечто среднее, но тем не менее и им, вероятно, свойственно предпочитать только что-то одно.

А теперь — следующее предпочтение.

Если вы относитесь к Сенсорному типу (S), то вы, вероятно:

- Предпочитаете конкретные ответы на конкретные вопросы; спрашивая, который час, вы желаете услышать в ответ «три пятьдесят две», а не «около. четырех».

- Любите сосредотачиваться на том, что делаете в настоящий момент, и обычно не интересуетесь тем, что будет дальше; кроме того, вы скорее склонны что-либо делать, чем обдумывать.

- Наибольшее удовлетворение приносит вам выполнение задач, которые требуют интенсивной работы и дают осязаемый результат; как бы вы не любили это занятие, вы скорее сделаете генеральную уборку, чем станете размышлять о перспективах своей карьеры.

- Убеждены, что «работает — не трожь!»; вы не понимаете людей, которые постоянно стремятся все улучшить.
 - Предпочитаете работать с фактами и цифрами, а не с идеями и теориями; вы переживаете, если не получаете четких инструкций.
 - Любите конкретный, а не общий взгляд на вещи; вас раздражает, когда кто-нибудь заявляет: «Вот общий план, а о деталях позаботимся позже».
 - Стремитесь точно формулировать свои мысли; других вы понимаете буквально и часто спрашиваете: «Вы действительно хотите это сказать, или это просто шутка?»
 - Считаете, что легче разглядеть отдельные деревья, чем лес целиком; на службе вам нравится концентрироваться на своей работе, мало заботясь о том, как она соотносится с деятельностью всего коллектива.
 - Поддерживаете утверждение, что «увидеть значит поверить»; если вам говорят, что поезд приехал, вы согласитесь, что это правда, только увидев его перед собой.
- Если вы относитесь к Интуитивному типу (N), то вы, скорее всего:
- Уверены, что время относительно; неважно, сколько сейчас времени, у вас все равно есть еще шанс успеть сделать десяток дел.
 - Скорее станете фантазировать о том, как истратить следующую зарплату, чем сядете и упорядочите свои счета.
 - Склонны давать общие ответы на большинство вопросов; вы не понимаете, почему многие люди не в состоянии следовать вашим инструкциям вас раздражает, когда они требуют от вас конкретных указаний.
 - Убеждены, что скучные подробности — это тавтология.
 - Любите представлять себе, как что делается, просто ради удовольствия.
 - Увлекаетесь каламбурами и игрой словами (вы даже способны заниматься этим в стоячем положении — поняли?).
 - Склонны думать сразу о нескольких вещах; ваши друзья и коллеги часто обвиняют вас в рассеянности.
 - Ищете связи между понятиями и зависимости между большинством вещей, а не принимаете их как есть; вы всегда спрашиваете: «Что это значит?».
 - Считаете, что будущее и его возможности скорее интригуют, чем пугают; вас гораздо больше интересует, куда вы идете, чем где вы находитесь.
- И снова вы, возможно, обнаружите, что в вас есть что-то от обоих предпочтений. Это — в порядке вещей. Как мы уже говорили, почти у каждого найдутся кое-какие характеристики Сенсорного (S) и какие-то качества Интуитивиста (N). Кроме того, мы, естественно, смотрим на разные вещи по-разному в разные моменты жизни. Так, 15 апреля, в день уплаты налогов, даже абсолютные Интуитивисты (N) вынуждены иметь дело с реальными, малоприятными фактами и цифрами.
- Если вы относитесь к Мыслительному типу (T), то вы, скорее всего:
- Доказывая что-то, стремитесь к ясности даже в ущерб гармоничности
 - Гордитесь своей объективностью, хотя многие обвиняют вас в холодности и безразличии; но они далеки от истины.
 - Скорее упрямы, чем мягкосердечны; если вы с кем-либо не согласны, вы предпочитаете ему об этом сказать, даже рискуя обидеть, чем промолчать и позволить думать, что он прав.
 - Легче находите решение в спорах о том, что правильно и соответствует истине, нежели в дискуссиях о том, что справедливо и хорошо.
 - Считаете, что важнее быть правым, чем любимым; вы не считаете необходимым быть с кем-то в хороших отношениях для того, чтобы успешно работать вместе.
 - Спокойно принимаете твердые решения и не понимаете, почему многие беспокоятся из-за вещей, не имеющих прямого отношения к обсуждаемому вопросу.
 - Охотнее поддаетесь и больше доверяете логическим и научным вещам; к Типоведению вы, вероятно, отнеслись скептически и не верите в его возможности.

- Запоминаете цифры и номера легче, чем имена и лица.
- Способны сохранять спокойствие, хладнокровие и объективность даже тогда, когда все теряются.

Если вы относитесь к Чувствующему типу (F), то вы, скорее всего:

- Считаете, что «хорошее решение» должно учитывать чувства других людей.
- Полагаете, что «любовь» определить невозможно; и вас оскорбляют попытки это сделать.
- Получаете удовольствие, угождая другим; вы готовы сделать почти все возможное, чтобы люди чувствовали себя счастливыми, даже если для этого придется поступиться своими удобствами.
- Задумывались: «Неужели всем безразлично, чего хочу я?». — хотя вряд ли вам легко сказать об этом вслух.
- Любите услужить другим; на вечеринке вы, вероятно, обслуживаете гостей, хоть вы и не хозяйка.
- Легко ставите себя на место других; во время обсуждения именно вы, скорее всего, скажете: «А как это повлияет на затрагиваемых решением людей?»
- Без колебания заберете назад свои слова, если заметите, что обидели ими кого-нибудь; в результате вас обвиняют в непоследовательности.
- Предпочитаете гармонию правильности; конфликты в группах или на семейных встречах вас озадачивают, вы либо избегаете их («Давайте сменим тему»), либо смягчаете их лаской («Давай поцелуемся и помиримся»).
- Часто принимаете все, как говорится, слишком близко к сердцу.

Возможно, вам захочется проверить свой взгляд на собственную личность с помощью супруга или коллеги. Окружающие порой видят нас такими, какими мы увидеть себя не в состоянии.

Если вы относитесь к Решающему типу (J), то вы, скорее всего:

- Всегда ждете других — люди совсем не умеют приходить вовремя.
- Знаете, где что должно лежать и не успокоитесь, пока все не будет на своих местах.
- Убеждены, что если бы только каждый просто-напросто делал то, что должен (когда этого от него ждут), то мир стал бы гораздо лучше.
- Просыпаясь утром, знаете, как пройдет ваш день; у вас есть расписание, которому вы следуете.
- Не любите «сюрпризов» и даете окружающим это понять.
- Ведете списки и пользуетесь ими; если что-то не вошло в ваш перечень, то вы даже способны внести это туда только ради того, чтобы иметь возможность вычеркнуть.
- Расцветаете, наводя порядок; у вас есть особая система для продуктов в холодильнике, вещей — в шкафу, картин — на стене.
- Кажетесь сердитым, когда просто высказываете свое мнение.
- Склонны все делать побыстрее — и с глаз долой, даже если потом придется переделывать.

Если вы относитесь к Воспринимающему типу (P) то вы, скорее всего:

- Любите исследовать неизведанное, пусть даже это будет всего лишь новый путь домой.
- Не планируете, как что сделать, предпочитая подождать и посмотреть, как что сложится; люди обвиняют вас в неорганизованности, хотя вам виднее.
- Вынуждены устраивать авралы, чтобы уложиться в срок; вы, вероятно, успеете вовремя, но при этом сведете с ума всех вокруг.
- Не верите, что «нужна аккуратность», даже если вы предпочитаете порядок; для вас важнее творческая свобода, спонтанность и возможность откликнуться на перемены.
- Превращаете всякую работу в игру; если это невозможно, то не стоит этим и заниматься, во всяком случае, не стоит продолжать.
- Часто меняете тему разговора; ваше внимание может привлечь все, что взбредет на ум или происходит рядом.

- Не любите связывать себя; вы предпочитаете оставлять вопросы открытыми.
- Склонны откладывать на завтра то, что не обязательно делать сегодня; когда понадобится, тогда и сделаете — возможно.
- Склонны время от времени, но не всегда, — все зависит от обстоятельств — вносить в дела неопределенность.

Когда вы подсчитаете утверждения, с которыми согласились, — и, возможно, проверите свои впечатления с друзьями и коллегами — то сможете составить предварительное мнение о своих четырех предпочтениях. Вы можете записать их ниже:

Е или I S или N T или F J или P

Теперь, когда у вас есть представление о ваших собственных предпочтениях, вы можете подумать, не ответить ли на эти вопросы, поставив себя на место своего спутника жизни. Попробуйте ответить так, как на самом деле ответил бы ваш партнер, а не так, как бы вы хотели, чтобы он ответил. Самое главное, ответьте на вопросы сами, прежде чем обсудить их со своим партнером. Это избавит вас от ненужного влияния. В идеале, попросите своего партнера дважды заполнить эти перечни — один раз для себя, а другой — для вас. (Если ваш партнер откажется, у вас уже будет повод поговорить о различиях между вами.) После того, как вы рассмотрите свои предпочтения и прикинете, каковы предпочтения вашего партнера, можно обменяться с ним ответами и обсудить, как вы воспринимаете самих себя и друг друга. Вполне возможно — вскоре вы обнаружите, что втянуты в широкую дискуссию по вопросам, которых либо не замечали, либо не знали прежде. Не забывайте, что эти буквы — и ваши и вашего партнера — не высечены в камне. Узнав, каким образом эти восемь предпочтений «играют» в разнообразных жизненных обстоятельствах, вы приобретете более глубокое понимание своих предпочтений и научитесь их конструктивно использовать с помощью Типоведения.

Десять заповедей Типоведения

Теперь вы имеете достаточное представление о своих предпочтениях. Обозначающие их буквы в сочетании дают ваш «тип». Важно не забывать, что не существует «хороших» и «плохих» типов. У каждого есть свои сильные и слабые стороны. И только все типы в совокупности составляют человечество.

Прежде чем перейти ко второй части, где будут глубже охарактеризованы способы, которыми Типоведение может влиять на взаимоотношения, мы хотим предложить вам свою версию Десяти заповедей, которые помогут вам использовать Типоведение более продуктивно и конструктивно. Они дадут вам возможность избежать несвоевременного, опрочечивого или неэтичного использования Типоведения.

1. Жизнь заставляет нас все больше склоняться к нашим предпочтениям и все меньше доверять непредпочтениям. Каким бы ни был ваш тип, вы обнаружите, что события дня всегда складываются таким образом, что подтверждают ваше предпочтение. Так, если вы Решающий (J), то в конце дня вы поздравите себя с тем, что составили хороший план, так как он выручил вас в нескольких ситуациях. А если вы Воспринимающий (P), то вечером с облегчением вздохнете при мысли, что вам, к счастью, удалось не слишком себя связывать, благодаря чему вы смогли подстроиться под все сюрпризы этого дня. Это верно для всех восьми предпочтений. Мыслительные (T) с радостью отметят, что их объективность позволила им сохранить спокойствие в бурном море событий, а Чувствующий (F) в той же самой ситуации будет не меньше радоваться, ибо смог оказать поддержку тем, кто в ней нуждался. И так далее.

2. Доведенная до максимума, ваша сила превращается в тормоз. Для всех нас совершенно естественно полагаться на ту часть своей природы, которая кажется наиболее надежной. Но чем чаще мы так делаем, тем меньше обращаем внимание на остальные свои свойства, которые оказываются в итоге недоразвитыми, нетренированными, ненадежными. Так, например, хотя Экстраверт способен привносить возбуждение в любое занятие, он может превратиться в плохого слушателя или подавлять окружающих. С другой стороны, Интроверты обладают прекрасной способностью слушать и умеют хорошо

сосредоточиваться, но если переразвить эти свойства, они могут привести к изоляции и бегству от столкновений с внешним миром. Мыслительные (Т), в свою очередь, привносят в любую ситуацию объективность и рационализм, но будучи преувеличены, эти качества приводят к игнорированию пристрастий других людей. В то же время Чувствующие (F), привносящие в ситуацию субъективность и заботу о людях, могут все принимать на свой счет и хранить обиды многие годы.

3. Типоведение и типология — это всего лишь теория: только реальная жизнь может подтвердить или опровергнуть ее. Пусть вы распознали свои предпочтения — или предпочтения других людей — этого не достаточно, полученные знания нужно еще проверить в практическом поведении, опыте или самонаблюдении. Многие причины не позволяют нам часто видеть и себя и других такими, какими мы являемся на самом деле. Например, если окружающие ожидают от вас, что вы будете объективны, аналитичны и организованы, вы можете вести себя так. Со временем вы можете даже поверить, что именно таковы ваши предпочтения. А на самом деле вы просто приспособились к окружающим. Вы можете решить, что кто-то стремится доминировать и слишком напорист, ибо вы уверены — это Экстраверт. Если же по какой-либо причине поведение человека не соответствует его предпочтениям, вы либо неправильно определили его тип, либо какие-то особенные обстоятельства заставили его вести себя не так, как подсказывает его предпочтение. В любом случае очень важно соотносить чье-то поведение с опытом прежде, чем делать поспешные выводы или Неверные предположения.

4. Типоведение — всего лишь объяснение, а вовсе не оправдание. Нет ничего более неверного в Типоведении, чем готовность неопита извинять все плохие поступки, считая их результатом личностных предпочтений. Например, «Я собирался вам позвонить, но я же Интроверт, а мы не звоним по телефону». Или: «Сегодня я собирался прийти вовремя, но я же Воспринимающий (Р), а мы всегда опаздываем». Подобные оправдания могут быть приемлемы в малых дозах или при особых обстоятельствах, но в повседневной жизни — это неприемлемый отказ от сотрудничества.

5. Целое всегда больше суммы слагаемых. Не сомневаемся, что вы слышали об этом и раньше, но ничто не подтверждает этого так, как Типоведение. Это и плохо и хорошо одновременно. Хорошо то, что «части» типологии — четыре пары предпочтений — делают Типоведение пригодным для немедленного использования. Не так-то легко сразу распознать, например, кто ENTJ, а кто ESTJ, но нетрудно выявить Экстраверта (из-за его постоянных мыслей вслух) или даже того, чье предпочтение — Экстраверт-Решающий (EJ) (они вечно всем недовольны). А вот трудность соединить вместе все предпочтения очень велика. Вернемся к нашему примеру. ENTJ — масштабно мыслящая личность, стремящаяся воспитать своего партнера, а заодно — и весь мир; напротив, ESTJ — человек, любящий все контролировать и рассматривающий свою семью и отношения в ней как еще одну возможность применить свои административные дарования. Так два человека, кажущиеся похожими, на деле могут кончить суровыми разногласиями.

6. Типоведение — только один угол зрения на человеческую личность. Описания типов, хотя они и способны помочь разобраться в окружающих и впечатляют своей способностью проникать в глубину души, — лишь подступ к пониманию людей, которые стоят за этими типами. Пол, национальность, ценностная ориентация, социально-экономические факторы и многие другие вещи, соединяясь вместе, составляют нашу личность. Одна из опасностей Типоведения — тенденция к восприятию названных четырех букв как истины в последней инстанции. Это не только нарушает базовые принципы Типоведения, но и приносит в реальной жизни больше бед, чем пользы. Ничто так не отвращает, как попытка втиснуть личность в прокрустово ложе четырех букв, которые кто-то пытается представить как сумму и суть его человеческой личности.

7. Чтобы добиться чего-то в Типоведении, начните с себя. Чем больше вы знаете о себе, тем проще вам будет общаться и сближаться с теми, кто на вас не похож. Этот процесс

должен начаться с понимания себя, и лишь потом он может стать средством, применимым к другим.

8. В Типоведении легче сказать (и подумать), чем сделать. Для людей естественно уповать на то, что срабатывает. Если ваше предпочтение, например, состоит в том, чтобы контролировать себя, вам трудно будет отказаться распространить этот контроль и на других, даже если это принесет вред вашим отношениям. Чтобы наиболее конструктивно использовать понимание различий, нужно брать на себя ответственность, нужно упражняться, а в основе должна лежать вера в то, что этот процесс приведет к хорошим результатам.

9. Не валите всю вину на противоположный вам тип. Как бы естественно это ни было. Легко поверить, что все те, кто не согласен с вами, принадлежат к противоположному типу. Конечно, некоторые типы действительно склонны к спорам. Для них спор — средство разобраться в проблеме

Однако другим типам необходимо увидеть результат — например, куда идут ваши отношения. В поисках этого направления они нередко склонны задавать вопросы, которые могут показаться приглашением высказать ваше суждение. Но когда дело пойдет не так, как вы ожидали, не считайте, что вас подвел кто-то, принадлежащий к противоположному типу.

10. Типоведение не решает всех проблем. Из-за того, что Типоведение весьма успешно объясняет многое в повседневном поведении, у некоторых энтузиастов возникает стремление использовать его как универсальное средство. Подобное стремление выводит нас за изначально очерченные рамки и может приписывать ложный смысл поступкам, которые нельзя объяснить с точки зрения типологии личности. Например, порой у людей возникают психические или психологические проблемы, выходящие за пределы «нормального» поведения. У некоторых людей настолько сложные — или настолько простые — натуры, что никакой анализ с ними не справляется. Типоведение не является ответом на все вопросы. Совершенно естественны такие восклицания его знатока, как: «Это я не могу объяснить», или даже просто: «Я не знаю» (более того, они даже свидетельствуют в известной степени о его профессионализме).

4. ПОЗНАВАЯ СЕБЯ

«Мне нравилось его слушать, но я нервничала, не зная, что сказать, если он вдруг сделает паузу».

Классическая история: двое знакомятся, влюбляются друг в друга и — вперед в голубую даль И вдруг, после шести недель или же после шести лет пути, они обнаруживают, что плохо ладят друг с другом. «Ты совсем не тот человек, которого я полюбила!» — говорит она. «Ты набрасываешься на меня!» — упрекает ее он. И медленно, но верно два этих человека с наилучшими намерениями катятся к разрыву.

Что же произошло? Неужели один из них или оба действительно серьезно изменились? Неужели одна из сторон действительно набрасывается на другую?

Вполне возможно, что ни то и ни другое. Гораздо вероятнее, что, чем больше времени они проводили друг с другом, тем слабее становились первоначальные влечения и тем резче казались различия между ними.

На самом деле, когда речь идет о близких отношениях, противоположности притягиваются. Это покажется странным тем, кто провел много лет с «душевным другом», чувствуя себя спокойно и «в ладу». Но это так. То, что притягивает нас в других, а других — в нас, — ключ к «интеграции личности» (так называют это профессиональные психологи). Названное свойство связано со стремлением каждого из нас быть целостной личностью, обладающей разнообразными навыками, которые позволяют приспособливаться и преуспевать в том, что предлагает нам жизнь. Например, если вы легко говорите, вы, скорее всего, плохой слушатель. Так что тот, кто умеет слушать, естественно привлечет вас. А этот хороший слушатель будет рад тому, кто готов принять на себя инициативу и правит бал в разговоре.

Это напомнило нам историю наших друзей Рэчел и Джона. Во время их первого свидания в китайском ресторане, Джон — Экстраверт — весь вечер рассказывал историю своей жизни. Почти не делая перерывов для еды и дыхания, он заполнил все время легкой и приятной болтовней. Рэчел — Интроверт — просто сидела, ела и слушала, нервничая, но получая удовольствие. Потом она призналась подруге: «Мне нравилось его слушать, но я нервничала, не зная, что сказать, если он вдруг сделает паузу». Джон в этом не признавался, но он, без сомнения, был рад такой преданной аудитории.

Мы снова и снова выслушиваем истории. Вот еще одна — о любящей порядок и организованность, несколько консервативной личности, которую привлек и воодушевил более спонтанный и игривый тип. Один смотрит на другого и говорит:

«Вот наконец кто-то, кто поможет мне легче смотреть на вещи». Одновременно второй восклицает: «Наконец кто-то поможет мне упорядочить жизнь». А потом они тратят все свое время на то, чтобы заставить друг друга «приспособиться». Организованный недоволен: «Наведи порядок в делах!». Спонтанный возражает: «Ты не мог бы оставить меня в покое? Из-за чего шум?»

А вот случай, когда практичная разумная личность увлеклась легкомысленным мечтателем. Каждый видит в другом то, чего ему не хватает: мечтатель — возможность реализовать свои фантазии; разумный человек — волнующий и манящий мир, которого прежде не знал. Конечно, это первое влечение часто рассеивается, уступая место разочарованию. Грезы мечтателя, как выясняется, не имеют никакого практического смысла; а разумность практика кажется ненужной придирчивостью.

Вот так обстоят дела. Нет никаких сомнений в том, что на ранней стадии близости существует глубокая тяга к тем, кто представляет собой противоположность нашим собственным предпочтениям, потому что они — ключ к завершенности. И еще меньше сомнений в том, что без некоторого базового представления о типах личности эти влечения станут основой хронических проблем, возможно даже ведущих к развалу отношений.

Интересно, что когда речь идет о не интимных отношениях — о дружбе, соседстве, общении с коллегами и тому подобном — верно обратное: тут нас притягивают те люди, которые разделяют наши основные личностные ценности, религиозные и политические взгляды, стиль и все, что делает нас такими, какие мы есть. Мы наблюдали, как это происходит на вечеринках и приемах, где нам были известны типы личности большинства присутствовавших. Когда мы оглядываем комнату, то видим группы, состоящие из схожих типов. Например, Интуитивисты-Чувствующие (NF) находят и придерживаются других Интуитивистов-Чувствующих (NF), делясь с ними впечатлениями и, как правило, поддерживая друг друга; а Интуитивисты-Мыслительные (NT) собираются в уголке, чтобы затеять какую-нибудь интересную дискуссию. Все это происходит совершенно естественно и, помимо прочего, позволяет нам утверждать себя в обществе.

Познай себя

Как можно было заметить, типология начинает срабатывать уже в самые первые моменты встречи. И Типоведение может оказаться очень полезным инструментом, помогающим пробиться через поверхностное впечатление и перевести отношения на новый уровень значимости или же продвигаться вперед с минимумом межличностных столкновений.

Но ничего этого, однако, не произойдет, если мы не поймем собственных слабостей и сильных мест. Поэтому рекомендуем вам, прежде чем двигаться дальше, составить пока пусть лишь приблизительное мнение о своих четырех предпочтениях и хотя бы в целом согласиться с описанием типа в конце книги. С этого момента мы полагаем, что вы последовали нашему совету.

Так что же происходит в первые минуты знакомства, если говорить о типологии?

Наша первая и самая естественная тенденция — опереться на свои сильные стороны, руководствоваться известным. Так, Экстраверты склонны много говорить и мало слушать, а Интроверты — напротив, молчаливо внимают, порой вовсе не участвуя в разговоре.

Решающие (J) часто торопятся высказать свое мнение, рискуя отпугнуть окружающих, тогда как неистребимое любопытство Воспринимающих (P) может заставить их прерывать беседу бесконечными вопросами, раздражая рассказчика. (Решающие (J) жалуются, что Воспринимающие (P) склонны отвечать на ваш вопрос новым вопросом. Слыша это, последний удивляется: «А что, это плохо?»)

Опора на свои сильные стороны означает, что вы были сами собой, а это всегда хорошее, честное начало. Но, помимо положительного момента, здесь кроется и отрицательный, ибо невольно преувеличенная сила способна превратиться в слабость, и ваше поведение может отпугнуть окружающих. Так, стремясь произвести хорошее впечатление, Экстраверты могут перестараться, захватив инициативу в разговоре, тогда как Интроверт может оказаться настолько скрытным, что все решат, будто ему неинтересно.

Дело принимает часто совсем иной оборот на начальных стадиях отношений, которые могут стать интимными. Странные вещи происходят по пути в спальню: мы стараемся поменьше проявить, а то и вовсе скрыть наши личные предпочтения, полагая, что «Если я буду самим собой, то он меня не полюбит». Так, Экстраверт может намеренно вести себя не столь раскованно и слушать более прилежно, чтобы не «спугнуть» другого человека излишней инициативой. А Решающий (J) способен выглядеть менее организованным и более спонтанным, нежели обычно. Вот вам и объяснение, почему так важно, чтобы двое провели друг с другом достаточно времени на ранней стадии знакомства. Это необходимо, чтобы проявились более открыто их естественные предпочтения; в противном случае, мы рискуем увлечься или быть обманутыми кем-то, кто еще не проявил своей «истинной сущности».

Мысль о том, что противоположности притягиваются, касается вовсе не одних только простых личных предпочтений. Любой психотерапевт, специализирующийся на межличностных взаимоотношениях, скажет вам, что противоположности притягиваются по очень глубоким психологическим причинам. Во-первых, ваша противоположность помогает достичь полноты, добавляя недостающие части к вашей личности. Далее, она приносит возбуждение от близости с кем-то столь отличным, нарушая рутину и застой. Различия создают напряжение, упражняющее систему, — а это вызов, риск и, возможно, сексуальное влечение.

Например, человек, обычно опасющийся таких вещей как путешествия или полеты на самолете, может увлечься личностью, чья главная цель — посмотреть мир. Это совершенно необязательно успокоит страхи нашего героя, но даст, тем не менее, способ преодолеть их. А путешественник способен увлечься домоседом, увидев в нем якорь в своем столь беспокойном существовании. Конечно же, все складывается таким образом далеко не всегда. Путешественник может корить домоседа за нежелание и неспособность кинуться на ближайший самолет и оставить его еще более испуганным, чем прежде. А домосед может увидеть в путешественнике безответственного, беззаботного и безразличного перекаати-поле, который совершенно не способен не только уважать склонности своего ближнего, но и исполнять свой долг перед домом.

Таким образом, как мы уже говорили, то, что нас обычно притягивает и возбуждает в отношениях, может одновременно стать источником тяжелых стрессов, если мы не сумеем постичь движущие силы собственных личностных предпочтений.

Мы не хотим сказать, что притяжение противоположностей само по себе положительно или отрицательно, — это просто факт личной жизни. Но раз уж такое влечение существует, важно понимать, что с течением времени, когда физическое влечение уравнивается эмоциональным, динамика отношений может измениться самым драматичным образом. Это означает, что и вы и ваш партнер должны постоянно отдавать себе отчет в подлинности сильных и слабых сторон личности, как своей, так и его, чтобы сохранить терпение и энергию, необходимые для развития ваших отношений.

Как этого достичь? Полезно иметь под рукой следующие четыре вопроса, чтобы обращаться к ним на ранних фазах отношений:

1. Что больше всего привлекает меня в этом человеке?
2. Что мне меньше всего нравится в этом человеке?
3. Как я изменился за время нашего знакомства?
4. Как за время нашего знакомства изменился он?

Отвечая на вопросы 1 и 2, попытайтесь составить максимально полные списки, но не усложняйте их. (Для некоторых личностных типов такая задача будет слишком сложной, им покажется, что это — программа, в соответствии с которой их станут подавлять и воспитывать, или же они создадут бесконечный и невнятный список. Конечно, это лишает смысла упражнение, цель которого — получить немедленную и значимую оценку отношений.) Позаботьтесь о том, чтобы включить в список, наряду с основными, важными вещами, также и те, что кажутся простыми и даже глупыми. Мы наблюдали много отношений, которые начинали трещать и разваливаться из-за таких мелочей, как способ выдавливания пасты из тюбика (Сенсорные (S) и Решающие (J) способны взорваться, если Интуитивисты (N) и Воспринимающие (P) выдавливают ее из середины или, что еще хуже, оттуда, откуда им заблагорассудится, словно у них вообще нет никакого понятия о должном порядке); бывало и такое, что камнем преткновения становился способ вешать туалетную бумагу в рулоне (каждый знает, что для этого существуют правильный и неправильный способы). Отсюда вы можете переходить к более важным вопросам, например, как укладывать продукты в холодильнике и в правильном ли положении установлены выключатели («включено» — сверху, а «выключено» — внизу).

Мы не собираемся надолго задерживаться на этих малозначительных на первый взгляд вещах, хотя они и проливают свет на то, куда идут и куда способны вас завести ваши отношения. Очевидно, что существуют и более серьезные различия, которые следует учитывать, чтобы какая-либо из сторон (а то — и обе сразу) не осталась в неведении. А теперь посмотрите на список, который вы составили. Относятся ли качества, понравившиеся вам в партнере, к устойчивым, заложенным на многие годы, или же они поверхностны и преходящи? Внушают ли вам черты, которые вы сочли привлекательными, чувство уверенности и безопасности?

А как насчет того, что вам меньше всего нравится? Не превратятся ли эти свойства в очаги будущих конфликтов? Не представляют ли они собой угрозу вашей личности, что может привести потом к хроническому конфликту?

Запомните: каждое отношение имеет свои положительные и отрицательные стороны. Вопрос в том, перевешивают ли положительные стороны отрицательные, приведут ли ваши расхождения к взаимному обогащению и сближению или станут стеной, разделяющей вас?

А теперь посмотрите на свои ответы на вопросы 3 и 4. Дело здесь не в том, кто и как изменился, а в том, как каждый из вас относится к этим переменам. Когда отношения развиваются, перемены неизбежны. Однако каждый человек должен видеть в них позитивное, или же оба будут недовольны. Поэтому важно, чтобы одному из двоих не пришлось «брать на себя» все перемены, чтобы у него не было такого ощущения. Отвечая на вопросы 3 и 4, вы сможете понять, каково положение дел.

Отвечая на два последних вопроса, полезно спросить мнение друга или кого-нибудь из близких. Они часто замечают перемены быстрее, причем оценивают их нередко не так, как вы, а совершенно иначе. Вам может показаться, что вы стали гораздо жестче, чем до знакомства. Если это так, вам нужно изучить это изменение, понять его причины и решить, устраивает ли оно вас. Или вы можете обнаружить, что полагаетесь на мнение своего партнера так, как не делали этого прежде. Признав это, вы сможете проникнуть в общую динамику ваших отношений и понять, является ли эта перемена частью более важного процесса или же она представляет собой просто фазу вашего собственного развития. Например, вы можете прислушиваться к мнению партнера потому, что чувствуете его критичность или снисходительность к вашим словам. Это сдерживает вашу

природную экстравертность. Но вы можете учитывать мнение партнера и потому, что вам нравится, как он его излагает, и вы предпочитаете выслушать его, а не болтать все время самому. В любом случае понимание динамики отношений — ключ к их развитию на ранней стадии.

Конечно, нелегко предсказать, куда эти ранние разногласия заведут. Порой они оказывают положительное влияние, открывая новые измерения в личности каждого из партнеров.

Временами результаты впечатляют. Например, человек, являющийся по натуре независимым и поощряющий стремление к независимости в своем партнере, может быть не готов к тому, что последний, будучи прежде зависимым человеком, станет строить свою жизнь самостоятельно. Верно и обратное: человек, критикующий работоголика (то есть субъекта, одержимого работой) за то, что того трудно куда-нибудь вытащить, может не знать, что делать с этим типом, когда тот вдруг прекратит работать как одержимый, дабы приятно провести время.

Вы наверняка сами участвовали в подобных сценариях или, по крайней мере, слышали о таких.

- Вы так погружаетесь в новые отношения, что проводите вместе все время, отгородившись от окружающего мира — включая родителей, лучших друзей и других близких людей.
- Вы живете жизнью партнера — проводите вечера в его любимом баре, присутствуете на его деловых мероприятиях или же начинаете одеваться в его любимом стиле — даже если понимаете, что подобные действия противоречат вашим интересам и даже, возможно, вашей системе ценностей.
- Вы бросаете серьезные занятия ради более веселого времяпрепровождения, начиная от телевизора и кончая коктейлями; или, напротив, отказываетесь от присущей вам игривой легкости ради серьезных действий и событий.

Ни одна из этих перемен сама по себе не плоха; напротив — все они могут оказаться позитивными. Но для обеих сторон необходимо определить, нравятся ли им эти перемены, совершают ли они их охотно и хотят ли двигаться далее в этом направлении.

Ответы на четыре вопроса со стр. 82—83 могут помочь на любом этапе отношений, но в первые недели и месяцы они жизненно важны. Именно в это начальное время мы особенно слепы по отношению к другому человеку и насторожены по отношению к себе, забывая не только об объективности, но подчас даже о здравом смысле. Необходимы некоторое время и определенные усилия для того, чтобы проанализировать свои впечатления и чувства, но подобное вложение даст потом большие дивиденды.

Запомните: нет легких отношений. Все они требуют тяжелого труда. Ответив на эти вопросы сейчас, вы сможете сделать дальнейший путь менее утомительным.

В ожидании

Как мы уже говорили, одним из ключей к пониманию окружающих является понимание себя. По мере развития любых отношений, мы осознанно или неосознанно стараемся постоянно анализировать, что происходит. Мы постоянно соотносим другого человека с тем, чего ждем от него и от себя самих. Например, как женщина вы можете ожидать, что на одном из первых свиданий мужчина «подберет» вас — а заодно и чек. А как мужчина вы можете рассчитывать, что ваша партнерша будет полагаться на ваше мнение о том, куда пойти, что делать, как проехать, и вообще будет вести себя соответственно, что бы вы под этим ни понимали. Любой из вас вправе ожидать, что когда речь пойдет о физической близости, следует действовать медленно, романтично и соблазнительно — или же вам может захотеться сразу перейти к делу.

Всего этого, конечно, разумно ожидать, но нужно остановиться и подумать: это то, что постоянно присуще вам и вашим требованиям к другим? Это то, что совершенно вам не свойственно, но на что вы опираетесь в других? Или же вам вообще не ясны мотивы ваших ожиданий, и поэтому вы подаете нечеткие сигналы? И насколько гибки вы в этих вопросах? Оплата чека — это непреложное условие, или вы способны учесть и нужды

другого человека? Если другой человек не в настроении брать что-то на себя, готовы ли вы принять это?

Мы не предлагаем вам никакого «правильного» ответа. Такого просто не существует. Главное — сами вопросы. Всего лишь задавая их себе, можно увеличить вероятность того, что нужды двоих связанных друг с другом людей будут учтены или хотя бы поняты конструктивно.

Многие хорошо знают, чего хотят. Если вы прочитаете колонку объявлений о знакомствах в любой городской газете, то увидите, насколько детально способны люди описать, что им нужно. В таких объявлениях нередко — возьмем всего один характерный пример из местной прессы — ищут «очень привлекательную, стройную, тридцатилетнюю, заботливую и внимательную, самостоятельную, образованную женщину, любящую острую кухню, игру «Эрудит», дальние лыжные походы, Чайковского и «Talking Heads». Курящих, эгоистов и республиканцев просим не беспокоить».

Чтобы вы ни думали о такого рода объявлениях, вы не можете не изумиться решительности, с которой их авторы формулируют свои требования, желания и ценности еще до установления отношений. Очевидно, что подобное гораздо труднее осуществить при личном контакте. Вы просто не сможете или не станете упоминать о столь рациональных материях на ранних стадиях знакомства.

Но это не означает, что вам не следует приготовить свой собственный перечень пожеланий, потребностей и ценностей, которые нужно учитывать при любых отношениях, и в самом их начале, и когда они уже развиваются. Так что для начала неплохо окинуть взглядом собственные ожидания. Таким образом вы сможете понять, что для вас важно, и сумеете установить, как далеко вы готовы зайти в этих отношениях.

Подумайте над такими вопросами:

1. Каковы мои ожидания от общения? Жду ли я от других, что они станут постоянно высказывать свои чувства, или же, напротив, ожидаю, что они будут сильными и молчаливыми? Если другие станут проявлять свои эмоции или привязанности прилюдно, не смутит ли это меня? Где граница того, что можно свободно обсуждать, и где и когда такие обсуждения должны происходить?
2. Каковы мои ожидания в сексе? Не нужно ли отложить близость до тех пор, пока не установятся надежные отношения? Что отказ означает для каждой из сторон, если одна из них проявит инициативу? Ведет ли случайный флирт автоматически к сексуальной близости? Означает ли вступление в интимные отношения взятие на себя определенных обязательств? Сколько нужно рассказывать друг Другу о своем сексуальном прошлом?
3. Каковы мои ожидания в отношении денег? Верю ли я в равное участие во всех тратах? Или одна из сторон всегда должна платить? Если последнее, то какие обязательства это накладывает на другую сторону? Насколько откровенной каждая сторона должна быть в отношении своих доходов, долгов и капитала? Какое значение придает другой сбережениям или спонтанным тратам?
4. Каковы мои ожидания в отношении конфликтных ситуаций? Являются ли они созидательной силой, помогающей отношениям развиваться, неизбежным злом, или же чем-то, чего следует избегать любой ценой? Когда дела идут не слишком хорошо, насколько допустимо высказываться на сей счет? Допустимо ли повышать голос, или же следует всегда спокойно и холодно обсуждать любую проблему? Если конфликтов не возникает вовсе, не означает ли это, что в ваших отношениях что-то не в порядке?
5. Каковы мои ожидания в отношении порядка? Кто отвечает за уборку и порядок в доме? Должен ли каждый сам заботиться о своих вещах и помещении, или же брать на себя такую ответственность должен кто-то один? Как в таком случае выглядит «описание работы» для каждого?

Мы ни в коей мере не претендуем на полноту этого списка вопросов. Вы, вероятно, добавите в него какие-либо свои. В любом случае, посвятив некоторое время

размышлению над ними, вы обязательно увеличите свои шансы на то, что возьметесь за дело с нужной стороны.

Кстати, эти вопросы относятся не только к начальной стадии отношений. Они также могут помочь вам понять, как обстоят дела и при последующем их развитии. В самом деле, мы советовали многим парам воспользоваться этим перечнем для того, чтобы начать обсуждение какой-либо сферы жизни, которая в тот или иной момент порождает проблемы. Ничто так не помогает начать разговор, как несколько прямых вопросов. Они как минимум дадут возможность понять, какие темы находятся под запретом в ваших отношениях.

Нельзя переоценить значение этих вопросов особенно в начале отношений, а также в любой момент, когда что-то не ладится. Наклейте их на холодильник, положите к себе на стол, носите в кармане или в сумочке. Обращайтесь к ним так часто, как это необходимо, но если хотите погибнуть — забудьте о них.

Мы можем рассказать вам бесконечное множество историй о том, как неоправданные ожидания могут погубить любые отношения. Для начинающих предлагаем случай с Эриком, Сенсорным-Мыслительным-Решающим (STJ), который очень ясно определил ролевые ожидания для себя и для своей девушки Карин. Все было очень просто: «я — Тарзан, ты — Джейн». Роль Тарзана — это добывание хлеба насущного, а роль Джейн — забота о семье и варка обеда. Ухаживая, Эрик дал понять, что берет на себя все, начиная с выбора столика для обеда и кончая поддержанием разговора, дабы убедиться, что их встречи пройдут по плану и в соответствии с расписанием. Очевидно — такое поведение пресекало всякие проявления независимости или равенства со стороны Карин. Позже, когда Карин, Сенсорный-Мыслительный-Воспринимающий (STP), начала понимать стиль Эрика, она превратила это в игру. Для нее стало большим развлечением пытаться заставить Эрика дрогнуть и откликнуться на ее капризы, чем прикладывать какие бы то ни было усилия к развитию сбалансированных и равных отношений. В одиннадцать вечера в выходные Карин порой вздыхала:

«Мне что-то хочется сладенького. Ужасно, что дома нет пирожных». Она прекрасно понимала, что Эрик, немного поворчав, сядет в машину и отправится выполнять ее каприз в какой-нибудь дежурный магазин. Карин даже хвасталась перед своими друзьями столь тонким умением управлять их отношениями.

В конце концов такие односторонние необсуждаемые ожидания привели к односторонним и необсуждаемым отношениям. Они не могли не окончиться провалом, что и произошло. Или вот — история Билла, влюбленного мужа, сильного Решающего (J). Он любил упорядоченность, размеренность, распорядок во всем и, не колеблясь, распекал каждого, кто не следовал его плану. Но его жена Сара умела успокоить его благодаря своей мягкости и любви. Вопреки характерным особенностям данного психологического типа в ее присутствии действия Билла казались гораздо менее упорядоченными; во всем, что касалось жены он пытался "быть гибче. В присутствии Сары Билл отказывался от некоторых требований и установок, которые обычно были нерушимы, научившись мириться с ее спонтанностью.

В любви к Саре Билл смягчил свои жесткие требования к роли мужа. С течением времени он научился еще больше расслабляться, а Сара научилась ценить его организованность и страсть к порядку. Все предельно просто. Отдавая себе отчет в различиях между своими личностными типами, они сумели стать друг другу поддержкой, а не обузой. Благодаря использованию Типоведения они смогли сделать так, что резкие различия между ними только обогатили их отношения.

Как вы могли видеть, в игру ожиданий можно играть на любой стадии отношений. Этим мы занимаемся естественно и неизбежно всю свою жизнь.

Проблемы возникают тогда, когда наши ожидания от себя и от других не ясны нам самим. Это быстро приводит к непониманию и разделяет двоих людей, которые стремились к успешным отношениям на всех уровнях. Так, когда отношения развиваются, жизненно

необходимо сверяться со своими ожиданиями. Также важно помнить, что любые отношения развиваются, изменяются и совершенствуются вместе с нашими ожиданиями. Бывает, что поначалу отношения могут попасть в ловушку «принятия друг друга как данности» и нежелания «мутить воду». И то и другое — плохая основа для любого рода серьезных отношений.

Все не так уж сложно. Нужно лишь обладать кое-какими базовыми навыками общения, уметь сформулировать свою мысль, убедиться, что вас правильно поняли и дать время обдумать ответ. Нужно также регулярно, порой — ежедневно, обсуждать друг с другом эти вопросы, дабы убедиться, что пожелания обеих сторон учтены и ожидания оправданы. Но будьте осторожны: некоторые типы, такие как ENFP, способны завести подобные обсуждения слишком далеко, тщательно изучая каждое слово и движение в поисках каких-либо нюансов смысла. Очевидно, что подобный подход может скорее навредить, чем помочь.

По мере того, как отношения складываются и развиваются, им нужно ненавязчиво помогать:

- Сохраняйте контакт. Не забывайте об особенной важности ожиданий и потребностей на ранних стадиях ваших отношений. Лучше перестараться немножко, чем проигнорировать жизненно важный обмен мнениями. Если одна из сторон чувствует, что другая слишком стремится обсуждать и анализировать каждый эмоциональный отклик, то контактирование поможет обнаружить это.
- Не лукавьте перед собой. Чем больше вы знаете о себе, тем в большей степени способны к ясности в общении, в обсуждении ваших нужд и в сотрудничестве, помогающем увеличить потенциал ваших отношений.
- Научитесь устанавливать обратную связь. В частности, убедитесь, что партнер открыт вашим мнениям, иначе вы будете излагать их впустую. Старайтесь устанавливать обратную связь своевременно, как можно раньше после того или иного события. (Но вместе с тем не забывайте дать эмоциям поутихнуть.) Учитесь быть максимально конкретным, избегайте личных нападок, ограничьтесь комментариями по поводу тех сторон поведения партнера, которые действительно можно изменить; ничего хорошего не выйдет, если вы, например, станете говорить, что вам не нравится, как другой человек смеется. И, наконец, попытайтесь выбирать время и место, располагающие к беседе: лучше вести ее сидя за столом после ужина, чем в машине по дороге в гости.
- Будьте готовы воспринимать мнения другого. Старайтесь принимать их как можно более спокойно. Избегайте односложных ответов, это поможет разобраться, правильно ли вы поняли критику. Каким бы тривиальным то или иное мнение вам ни показалось, уже сам факт того, что другой человек решился высказать его вам, означает, что для него это открытие.
- Не сдавайтесь. Высказывайтесь, как бы мучительно это ни было. Чувствующим (F) следует пытаться переждать, пока горизонт не очистится, памятуя о том, что если на ранней стадии общения вы уступите ради мира и гармонии, позже вам будет еще труднее столкнуться с проблемами: мир не обрушится, если вы выскажете свое мнение. Мыслительные (T) должны помнить, что их потребность в ясности может оказаться большей, чем необходимая для решения вопроса. Обе стороны должны пытаться сосредоточиться на конкретной теме, а не обрушивать друг на друга груз разочарований. Подумайте, действительно ли вы стараетесь уладить все так, чтобы вызвать положительные изменения, или же вы просто «качаете права». Не забывайте, что крик редко помогает.
- Никого не загоняйте в угол. При любом обсуждении стремитесь к обоюдному выигрышу. Откажитесь от заявлений типа «Я так сказал, и все тут» или «Откуда у тебя такие идиотские идеи?» и тому подобных фраз, которые заставят другую сторону немедленно перейти к активной обороне. Подобные высказывания загоняют человека в угол, из которого он может выбраться либо атакуя, либо сдавшись. Разговоры о

взаимоотношениях проходят лучше всего, если в них содержатся искреннее стремление их продолжать, сочувствие и поддержка.

Не экономьте на мелочах. Наконец, не забывайте о мелочах, особенно таких важных, как «спасибо» и, если нужно, «извини».

Конечно же добрые, полные радости и оптимизма взаимоотношения требуют времени и энергии. Это никогда не приходит само собой. Если ваши отношения заслуживают таких усилий в начале, тогда они будут достойны и всех будущих усилий, затраченных в течение всего времени, пока вы вместе. В противном случае, разорвите их и стройте свою жизнь иначе.

Четыре ключа к постоянной любви

5. ОБЩЕНИЕ

«Если ты не хотел слышать правду, зачем тогда спрашивал?»

Вот классическая история, рассказанная парой, пришедшей к адвокату перед разводом.

Адвокат начинает расспрашивать:

— У вас есть почва?

— Полтора акра, — отвечает ему мужчина.

— Нет, нет, — поправляет его адвокат, — я имел в виду: вы ссоритесь?

— Нет, — говорит в ответ мужчина, — у нас очень большой навес для машин.

Некоторое время адвокат раздумывает и решает:

«Нужно изменить подход». Он спрашивает:

— Она вас побивает? Мужчина отвечает:

— Не-а. Я всегда встаю первым. В отчаянии адвокат интересуется:

— Так почему вы хотите развестись?

— Я-то не хочу, — раздается в ответ. — А вот жена хочет. Говорит, у нас проблемы в общении.

При общении всегда выявляется самое лучшее и самое худшее в любом из наших предпочтений, и сходства и различия здесь обостряются. Многие люди, совсем как мужчина и адвокат в нашей истории, полагают, что объясняются понятно, хотя на самом деле слова и смыслы, которые они в них вкладывают, минуют друг друга точно корабли в ночи. Общение — основа основ всякого человеческого взаимодействия, начиная от самого интимного и кончая официальным. Как только человек вступает в общение, его личностные предпочтения сразу же проявляют себя во всем, что говорится, предполагается, слышится и понимается.

Базовые различия между личностями способны внести разлад и даже подлинный хаос в самый обычный разговор. Приведем несколько примеров подобного рода. Сенсорный (S) спрашивает: «Который час?», а Интуитивист (N) отвечает ему: «Поздний». Это раздражает спрашивавшего, потому что он ждал совсем другого ответа. Интуитивист же, в свою очередь, также раздражен, ибо не может понять, что такого плохого в его вполне уместном ответе. Или, например, Интуитивист (N) спрашивает Сенсорного (S): «Что новенького произошло с тех пор, как мы не виделись?». На что последний отвечает подробным поминутным отчетом. Где-нибудь на середине такого рассказа Интуитивист с затуманенным взглядом прерывает своего собеседника фразой типа: «Я только хотел узнать, все ли в порядке». Подумайте над такими обычными сценариями:

- Экстраверт (E) обращается к партнеру: «Ты не достаточно часто говоришь мне, что любишь!». На что Интроверт (I) отвечает: «Слова ничего не значат. Я же никогда тебя не обманывал, правда?». Или Интроверт жалуется: «Если ты помолчишь хоть минутку и дашь мне спокойно подумать, я смогу тебе ответить». На что Экстраверт возражает: «Еще пара слов, и все выяснится».

- Мыслительный (T) предваряет свое замечание словами: «Не принимай близко к сердцу то, что я сейчас скажу», хотя Чувствующий (F) любое замечание личного характера никак иначе воспринять не может. Он, пытаясь подвести базу под важное решение говорит: «Я

не могу этого объяснить. Просто я чувствую, что это так». Такую логику Мыслительному (Т) никогда не понять.

• Решающий (J) настаивает: «Нам нужно решить, куда мы поедем отдыхать этим летом». Воспринимающий (P) резонно отвечает: «Но пока только январь. У нас еще куча времени для того, чтобы все обдумать». Или же Воспринимающий (P), пытаясь уладить дело, предлагает: «Может быть где-нибудь в июле?», что совершенно не устраивает Решающего (J), предпочитающего конкретные сроки, а еще лучше — точное время отъезда и приезда. Мы можем совершенно спокойно и безнаказанно размышлять о том, чего хотим. Это вполне естественно. Но вот когда мы открываем рот и делимся своими мыслями с окружающими, появляется риск не понять друг друга.

Когда дело доходит до общения, качество становится важнее количества. Хотя некоторые думают: «Если бы мы больше говорили, у нас было бы меньше проблем», все, к несчастью, не так просто. Разговор, начатый даже с самыми лучшими намерениями, может принести больше вреда, чем пользы, если его участники говорят одно, а слышат другое.

Хорошо то, что Типоведение — великолепное средство, помогающее избежать и преодолеть трудности общения. Улучшение взаимопонимания, которое обеспечивает Типоведение, дает возможность еще в самом начале выявить «слабые места» общения, не дожидаясь, пока они выйдут из-под контроля. Так, Экстраверты (E), осознавая свою природную склонность болтать без передышки, могут справиться с собой и при необходимости сдерживать свою разговорчивость, дав возможность высказаться и другим. А Интроверты (I), понимая, что они склонны участвовать в разговоре, не произнося при этом ни слова, смогут тем не менее себя преодолеть и наладят помимо невербальной, также и словесную обратную связь. Это справедливо для всех восьми предпочтении и шестнадцати типов.

Может показаться, что экстраверсия и интроверсия — самые важные предпочтения, когда речь идет об общении. Действительно, эти предпочтения определяют, насколько наше самовыражение обращено к публике. Разница между Интровертом и Экстравертом сказывается также и на многих других вещах: как люди выражают себя в стиле одежды, как они завоевывают чужое пространство, насколько они готовы поделиться личной информацией о себе и о других. Все это может привести отношения либо к успеху, либо к поражению.

Но мы должны подчеркнуть, что когда речь идет о стиле общения, нужно принимать во внимание не только интроверсию и экстраверсию. Как вы увидите дальше в нашей книге, все восемь личностных предпочтений играют ключевые роли в любом общении.

Экстраверты (E) и Интроверты (I): территориальная борьба

Давайте ненадолго сосредоточимся на коммуникативных стилях Интровертов и Экстравертов, потому что они действительно лежат в основе многих трудностей в отношениях.

Мы можем утверждать это со всей определенностью. Несколько лет назад нас пригласили выступить на международной конференции по типологии личности с сообщением о коммуникативных различиях между Интровертами и Экстравертами. Мы остановились на заглавии: «Встреча Экстраверта и Интроверта: вечная дилемма». Даже попытка обсудить между собой, как лучше всего представить эту тему, привела нас к стрессовой ситуации. Например, Экстраверт Отто хотел провести выступление в форме игры, включающей как можно больше участников из аудитории, основываясь на ответах присутствующих. Ему не хотелось быть связанным конкретным письменным текстом, и он сопротивлялся всем попыткам Дженет заставить его хотя бы сесть и продумать выступление заранее. Дженет, будучи Интровертом, сочла ужасной идею «пустить все на самотек». Она предпочитала иметь четкий конспект, к которому можно обратиться при необходимости. Отто же это казалось ненужным ограничением свободы. Дженет к тому же хотела достичь какой-либо договоренности по поводу времени, которое потребуется на выступление в целом, а также

о распределении того, кто что будет говорить. Ей хотелось прорепетировать речь, чтобы приспособиться к нужному темпу рассказа в своей части выступления. Для Отто же было «очевидным», что если график нарушен в ту или иную сторону, нужно лишь говорить громче и быстрее или медленнее и тише, в соответствии со временными рамками и настроением аудитории

Все эти споры возникли еще до того, как мы вообще решили, о чем будем говорить.

В конце концов это оказалось одно из лучших наших выступлений, его запись — одна из самых популярных наших кассет.

Как же нам удалось выпутаться? Не без труда и сердечной боли. Честно говоря, окончательное решение было принято только утром в день нашего выступления. Мы начали с того, что обрисовали основные моменты, на которых следовало остановиться, и набросали их на бумаге. Мы определили, за какие вопросы каждый из нас отвечает — кто о чем будет говорить — обсудили и объем. Потом, уделив некоторое время деталям и тонкостям, мы постановили, что у нас есть план, с которым можно работать. Потом Дженет посвятила два часа тому, чтобы изложить на бумаге мысли так, как она собиралась их представить публике. А Отто отправился пообщаться с четырьмя сотнями своих близких друзей, присутствовавшими на конференции. Позже мы снова встретились и еще раз прорепетировали на более отработанном материале.

Так каждый из нас получил то, в чем нуждался. Отто был предоставлен самому себе, ничто не стесняло свободного движения его мысли, он получил возможность быстро реагировать на ситуацию, твердо представляя при этом основные пункты своего сообщения. В свою очередь, Дженет прекрасно знала, что должна сказать она и как ее часть стыкуется с выступлением Отто. Это придало ей уверенности в материале, который она излагала, и позволило свободно участвовать в импровизациях, доставлявших удовольствие всем участникам. Если оглянуться назад, то такое решение нашей проблемы представляется естественным проявлением здравого смысла. Возможно, это и так. Но когда вопрос стоит ребром, здравый смысл — редкий гость. Наша самая ожесточенная дискуссия оказалась относительно простым актом понимания точек зрения друг друга и искреннего желания услышать, что каждому нужно для успешного выполнения общей задачи.

Это — классическое столкновение между пытающимися общаться Интровертами и Экстравертами. Трудно представить себе, сколько сил требуется Экстраверту, чтобы спокойно выслушать, что другой (все равно — Интроверт или Экстраверт) хочет ему сообщить. Верно и обратное: от Интроверта также требуются невероятные усилия для того, чтобы выслушать и разобраться в потоке слов, которые обрушивает на него Экстраверт.

Для Экстраверта и Интроверта это — постоянная битва за территорию:

- Любимая территория Экстраверта — внешний мир, именно туда вываливаются мысли, реакции, идеи и соответствующие отступления и ассоциации; затем они обсуждаются, муссируются и шумно обрабатываются. В итоге, если вы Экстраверт, вы склонны выгружать тонны материала, не особо рассчитывая на ответ. По сути дела, вы будете скорее шокированы, изумлены и даже немножко смущены, если обнаружите, что вас кто-то слушает.
- Для Интроверта все наоборот. Его любимый плацдарм — внутренний мир. Прежде, чем выказать свою реакцию, изложить мысль или идею, он стремится их обсудить, обработать, осмыслить внутри себя. Если вы Интроверт, вы сталкиваетесь с постоянным потоком материалов, требующих редактуры. На самом деле, поток ваших мыслей не менее сильный и постоянный, чем у Экстраверта, но это движение происходит внутри, и вы просто не в состоянии представить себе, как можно делиться сырым материалом. Он слишком объемный и вообще никого не касается. Ваш лозунг — перефразированный классический девиз виноделов: «МЫ не делимся никакими мыслями, пока не пришло время».

РАЗМЫШЛЕНИЯ ВМЕСТО БОЛТОВНИ

Одним из свойств Интровертов является способность прокрутить весь разговор в голове, а потом считать, что он состоялся на самом деле. В таких внутренних «разговорах» они сами произносят чужие реплики. Позже Интроверт способен даже привести подобный «разговор» в качестве доказательства.

«Ты никогда меня не слушаешь, — может упрекнуть Интроверт, — я говорил тебе об этом уже давно, а ты ответил...» Стараясь восстановить обстоятельства подобного «диалога», выясняя, где и когда он состоялся, можно порой заставить Интроверта понять, что на самом деле такого «разговора» нигде, кроме его воображения, не было.

Так, Экстраверты вываливают большое количество словесного материала в людных местах в надежде его рассортировать. Кивок, реплика, возражение или любое другое проявление жизни — вот и все, что нужно Экстраверту, чтобы поддерживать словесный поток сознания. Интроверты же роняют фраз совсем немного, предпочитая сортировать слова самостоятельно.

Как вы можете видеть, это огромное различие в стилях — повод к напряжению для обеих сторон. Вместо искреннего желания выслушать и поделиться — бесконечная болтовня или гробовое молчание. Эти различия могут превратиться в кошмар, если Экстраверт решит, что молчание Интроверта — приглашение заполнить паузу. Раз «ничего» не происходит, Экстраверт готов, рад и способен «прийти на помощь» в этот кажущийся неловким момент. (Для Экстраверта естественно задавать вслух вопросы, самому на них отвечать и благодарить окружающих за помощь.) Каждая сторона черпает энергию по-своему. Чем больше Экстраверты говорят и взаимодействуют с другими, тем в большее возбуждение они приходят; чем больше Интроверт размышляет, рассуждает или даже просто глубоко дышит, тем более уверенным и довольным он становится.

Порой это простое различие может стать источником больших разногласий. Наши друзья Оливия и Джим — как раз такой случай.

Однажды Джим, Экстраверт, вернулся с работы едва держась на ногах. Он упал на стул, блаженно представляя, как проведет вечер, расслабившись перед телевизором. Оливия, его интровертная супруга, напомнила ему, что они обещали в этот вечер быть у соседей. Джим неохотно согласился выбраться из кресла и поехать.

Оказавшись на вечеринке, Джим быстро набрался сил и Пришел в себя — смеялся, шутил, собрав вокруг себя небольшую толпу. Оливия с изумлением наблюдала, как этот человек, минуту назад выглядевший совершенно обессиленным, вдруг стал душой компании. Хотя она тоже получала удовольствие от вечера, живость Джима стала ее беспокоить. Почему его так веселят чужие люди? — удивлялась Оливия. — Когда мы были одни, он выглядел таким измученным. Может быть у нас что-то не так?

Но в их отношениях, с точки зрения Джима, не было ничего плохого. Просто для него — чем больше народу, тем веселее. Хорошо, когда в комнате двое, но трое — еще лучше, а больше трех — просто великолепно. Общественное мероприятие придало Джиму даже больше сил, чем он ожидал. А Оливии вечеринка скоро надоела.

АВТОСОЮЗ

Мы знаем одну пару — сильного Интроверта и сильного Экстраверта — которая нашла один секрет долгих и счастливых отношений. На все общественные мероприятия они отправляются каждый на своей машине. Когда Интроверт «наэкстравертится», он может отправиться домой, оставив Экстраверта развлекаться, сколько ему заблагорассудится. Эта проблема, конечно, мало связана со способностью человека к общению. Но зато она связана со способностью Джима и Оливии понять нужды друг друга, осознать, что придает каждому силы, а что изматывает, и предоставить партнеру свободу общаться так много или так мало, как тому хочется, не проецируя это на качество их отношений.

В большинстве случаев выигрывают Экстраверты. Независимо от того, окружают их Интроверты или собратья-Экстраверты, они доминируют. Интроверты просто не понимают, как Экстраверты могут столько говорить «вокруг и сквозь друг друга» и при

этом общаться с определенным результатом. Но, к удивлению Интровертов, Экстраверты превосходно общаются в таком перегруженном пространстве. Правда, в этих разговорах много повторов и немало преувеличений, кое-какие ключевые моменты пропускаются мимо ушей (но, уж конечно, не умалчиваются). Но для Экстраверта слова — хлеб насущный. Это ставит Интроверта в явно невыгодное положение, так как ему приходится бороться — хотя и в присущей ему незаметной манере — даже за то, чтобы вступить в разговор.

Здоровый человек проводит время и как Экстраверт и как Интроверт, но слишком длительный срок, проведенный на «чужой» территории, утомляет и ведет ко множеству тяжелых проблем.

Интроверсия настолько мало ценится в нашей культуре, что Интроверту рано приходится учиться преуспевать в мире Экстравертов или же страдать от названного несоответствия. Все — от социализации еще в раннем детстве — детские сады, школы, скаутские организации и т.п. — до ориентированной на общение работы, требует, чтобы Интроверт обращался к своему неpreferred, иначе ему не достичь успеха. Будь то дома или на работе, если Интроверт вступает в словесный конфликт с Экстравертом, у того всегда есть преимущества «игры на своем поле». У Интроверта мало шансов повернуть игру и поставить Экстраверта в невыгодную позицию.

И, как свидетельствует заголовок нашего ранее упомянутого доклада, этот спор бесконечен. Но как бы ни были серьезны разногласия между ними, Интроверты и Экстраверты тянутся друг к другу. И если вовремя не прибегнуть к некоторым базовым навыкам Типоведения, это влечение может быстро превратиться в барьер между ними и принести множество взаимных обид. Пока вы не столкнетесь с подобной ситуацией, трудно даже представить себе, сколь легко одной стороне невзначай поставить другую в трудное положение. Например, дело не в том, что Интроверт намеренно скрывает какую-либо информацию или не хочет участвовать в разговоре, просто эта внешняя «территория» — чужая, это не то «поле», на котором ему удобно играть, как бы его ни приглашали.

Так, в обычной словесной перепалке Экстраверт действует по принципу: «еще немного слов, и ситуация прояснится», тогда как Интроверт, уже и без того утомленный словесным потоком, чувствует, что «еще несколько слов» будут последней каплей.

Что касается интроверсии и коммуникации, то здесь необходимо помнить, что Интроверт «думает сказать». То есть нужно дать ему время подумать, поразмыслить и сформулировать ответ — и все это — внутри. Некоторые Интроверты делают это очень быстро, почти незаметно для стороннего наблюдателя. У других же названный внутренний процесс занимает больше времени, порой даже раздражающе много, во всяком случае, по мнению других. Это не значит, что Интроверту разговор неприятен или он не может «постоять за себя» в словесном общении. Подумать перед тем, как сказать — это еще не признак ума, так же как и манера Экстраверта сначала говорить, а потом думать, — вовсе не свидетельство его отсутствия.

СЛЕДУЕТ ПОМНИТЬ

Одно из главных различий между Экстравертами и Интровертами — способность Интровертов в деталях помнить давние разговоры. Экстравертов постоянно поражает то, как Интроверты слово в слово вспоминают разговоры, о которых первые уже давно забыли. Если такой разговор содержал обещание, решение или аргумент, Экстраверт может оказаться в неловком положении, оброня что-либо неделю, месяц, а то и год назад, позже упустив это. Интроверт, однако, перемалывал этот разговор в себе и выработал на его основе какой-то замысел. Мы знакомы с одной парой, в которой муж-Экстраверт однажды предложил жене: «Может быть нам стоит обсудить и разобраться, куда идет наш брак». Не получив ответа, он отвлекся и вскоре забыл об этом. Три месяца спустя пара села за стол, празднуя юбилей свадьбы. Вечер был великолепен: лимузин, музыка, лучшие вина. Где-то посередине ужина жена-Интроверт посмотрела на мужа и произнесла:

«Помнишь, ты сказал, что нам нужно обсудить наши отношения? Теперь я готова об этом поговорить».

Сенсорные (S) и Интуитивисты (M): что ты говоришь или что ты имеешь

Сенсорные (S) и Интуитивисты (N) вступают в любое общение с полярными установками. Первые предпочитают говорить сами и слышать от других вещи, сформулированные точно и буквально, а вторые склонны говорить и слышать образно. В реальной жизни это может привести к непониманию, которое могло бы быть смешным, если бы не было столь грустным.

Наш друг Тим рассказал историю с участием его жены Роды: «Мы с Родой летели домой в Денвер из Де Муана. Если пропустить самолет в шесть десять из Денвера, то следующего придется ждать до одиннадцати утра следующего дня. А мы оставили двоих маленьких детей с няней, которая не могла сидеть с ними ночь. К несчастью, мы опаздывали.

Мчась по улице к аэропорту, я понимал, что должен все рассчитать до минуты, чтобы успеть вернуть нанятую машину перед тем как улететь. И я крикнул Роде:

— Это какая машина?

— Форд! — ответила она. Раздраженный таким ответом, я повторил вопрос:

— Черт возьми! Я же спрашивал, какая это машина?

— Форд таурус, — уточнила жена. Думаю, что если бы я задал этот вопрос в третий раз, она сообщила бы мне, что это голубой форд таурус. Я же хотел только узнать, какой фирме он принадлежит. Я хотел понять, на какую стоянку направиться. И я задал вопрос так, как умел. А Рода ответила так, как умела она».

Рассказ о Тиме и Роде — классика отношений Сенсорного (S) и Интуитивиста (N):

каждый искренне старается объяснить, только оба подходят к делу с разных сторон. Это указывает на постоянную коммуникативную проблему, свойственную многим союзам: то, что говорится, то, что хотят сказать, и то, что услышано, — разные вещи.

В случае с Тимом разница между тем, что он сказал, и тем, что хотел сказать, была так велика, что в нее пролез целый форд таурус. Как Интуитивист (N), он знал, что хотел сказать, и полагал, что выразил это. «Какая это машина?» с его точки зрения означало «Какой компании она принадлежит?», тем более памятуя про тогдашний контекст. В конце концов, торопясь в аэропорт, зачем интересоваться, кто машину изготовил? Для него вопрос был яснее ясного.

Но Рода услышала совсем другое. Как Сенсорный (S), она в первую очередь склонна интерпретировать все буквально. В данном случае она решила, что мужа интересует, к какому типу принадлежит машина. И в своем искреннем стремлении помочь она дала максимум информации. Ведь могла же она отделаться чем-нибудь вроде: «Не знаю, я же не специалист по машинам» или «Не знаю, не я ее нанимала» или еще каким-то столь же незначительным ответом.

В конце концов Тим и Рода улетели своим самолетом. И коммуникативная неудача стала лишь одной из баек о приключениях путешественников. Но не всем так везет. Взаимное непонимание Сенсорных (S) и Интуитивистов (N) способно выводить из себя. Каждая из сторон может обвинить другую в намеренных увертках из-за пропасти между тем «что ты сказал и что я думал, что ты сказал». Каждое последующее слово в таком разговоре только добавляет непонимания, его все труднее становится правильно интерпретировать. И правда, для некоторых пар Сенсорных (S) и Интуитивистов (N) способность понять друг друга — просто чудо, в которое трудно верить.

Эта проблема может серьезно осложниться, если к ней примешиваются и другие

предпочтения. Сравните Сенсорного-Решающего (SJ) и Интуитивиста-Решающего (NJ).

Оба смотрят в окно и видят несколько деревьев. SJ выбирает какое-нибудь одно для своих комментариев, а NJ излагает свои наблюдения над пейзажем в целом. В этот момент оба убеждены в своей правоте — ив типичной для них манере, они правы — и вот возникает дискуссия на тему, кто прав, а кто ошибся. То, что начинается как разница в восприятии,

превращается в схватку не на жизнь, а на смерть. «И не говори мне, что ты видел; я же сам там был!» — может воскликнуть каждый из них.

На что другой, возможно, ответит: «Почему это ты так в этом уверен? Я же тоже там был!»

Кстати, такие споры о восприятии могут возникать не только у противоположных типов. Общение может не меньше осложниться и для пары Сенсорных (S) или пары Интуитивистов (N). Например, представьте себе, как Сенсорный (S) ответит на четкий вопрос другого Сенсорного (S): «Где мы наняли эту машину?». Истинный Сенсорный (S) мог бы ответить: «В аэропорту, дурачок. Ты же там был. Странно, что ты этого не помнишь».

«Помню, конечно, — возразит первый. — Я хотел узнать, какого типа эта машина».

«Это голубой форд таурус 1993 года с автоматической трансмиссией, с кассетным магнитофоном, радиоприемником и с запасным домкратом, болтающимся в багажнике».

Какими бы точными ни были вопрос и ответ, эти два любящих точность индивида по-прежнему не в состоянии состыковаться.

Подобная судьба может подстергать и двух Интуитивистов (N):

— Какая это машина?

— По-моему, очень неплохая.

— Нет, я имел в виду тип.

— Мне кажется, ее сделали в Детройте, но я не могу это точно утверждать. Некоторые форды привозятся из-за границы.

ДЕЛО ПРИНЦИПА

Всем нам хоть раз в жизни случалось пользоваться буквализмом Сенсорного типа (S) ради того, чтобы утаить или исказить факты. Каждый тип использует это свойство в своих целях. Прекрасным примером этого является история из школьных лет Отто. Отто, непокорный семиклассник, снова ляпнул что-то лишнее. Выведенный из себя учитель строго приказал ему: «Немедленно отправляйся повидаться с директором». Трепеща, Отто вышел из класса. Он понимал, что ему грозят большие огорчения. Но судьба ему благоприятствовала. Проходя по холлу, он заметил, что дверь директорского кабинета открыта настежь, и сам директор хорошо виден. Осознав, что он повиновался букве приказа, Отто возвратился в класс. Учитель спросил: «Ты видел директора?» Честный Отто ответил: «Да». Тогда учитель поинтересовался: «И что же он сказал?» Отто в ответ: «Ничего». И он не врал.

Конечно, такой разговор забуксует на жизненной дороге. В какой-то момент два Интуитивиста могут понять, что каждый из них пытается выразить. Но могут и не понять. На наших семинарах мы всегда сталкиваемся с тем, как важно следить за своими словами. Например, у нас есть специальное творческое упражнение, для которого участников группируют по определенным типам. Мы просим каждую группу «использовать столько элементов внешнего мира, сколько она пожелает, и нарисовать картину». Мы не предлагаем им никаких специальных средств, кроме тех, которые уже есть в комнате и в ее непосредственных окрестностях.

Просто удивительно, как по-разному люди воспринимают такое задание. Многие из ответов предсказуемо:

- Интуитивисты (N) неизбежно превратят такое предложение в групповое задание, используя много цветов, часто сосредоточиваясь на теме радуги, а порой включая в картину фрагменты окружающего мира: цветы, веточки, хворост или другие найденные ими предметы.
- Сенсорные (S) с неизбежностью подойдут к нам и пожалуются, что не могут выполнить задачу, пока мы не снабдим их красками.

Мы сами Интуитивисты (N), и у нас всегда есть соблазн решить, что Сенсорные (S) просто смеются над нами, переиначивая наши слова, чтобы повеселиться. Но как ветераны Типоведения, мы понимаем, что это не так. В инструкции было сказано:

«нарисуйте», и поэтому они хотят получить специальный материал, предназначенный для данной цели. Неважно, что картину можно нарисовать и с помощью слов, танца и чего угодно еще. Это Сенсорные (S) понимают редко. Даже когда они делают над собой усилие, пытаясь избежать буквализма, они все равно остаются сильно погруженными в настоящее, и образ для них — это почти всегда то, что можно потрогать, увидеть, услышать, понюхать или попробовать.

Кстати, год от года мы совершенствуем свои инструкции для групповых упражнений. Теперь мы предлагаем им «изобразить...». Вы не можете себе представить, насколько это освободило Сенсорных (S).

Пожалуйста, помните: дело не в том, что Интуитивисты (N) искуснее или талантливее Сенсорных (S). Просто природа задания такова, что Интуитивистам оно ближе. Вы могли бы предложить и упражнение, дающее фору Сенсорным, попросив их дать очень конкретный ответ на задание с детальными указаниями и с большим упором на подробности. («Изобразите двухэтажный кирпичный дом, используя предлагаемые зеленый и красный карандаши. Необходимо, чтобы дом был не шире листа бумаги и содержал пять окон и две трубы».) Это заставило бы Интуитивистов переформулировать задание так, чтобы максимально уклониться от соблюдения ограничений. Они могут даже встать в тупик настолько, что не сумеют выполнить задание; или же восстанут и займутся чем-нибудь по своему усмотрению.

Если вам еще нужны доказательства того, что Интуитивистам чрезвычайно трудно иметь дело с деталями, задумайтесь над тем, что происходит каждый раз 15 апреля, когда Налоговая служба просит всех американцев своевременно снабдить ее точной информацией о годовых доходах. Большинству Интуитивистов гораздо интереснее сесть и подумать, как иначе составить налоговую декларацию, чем заполнить ее и отнести на почту до полуночи. Можно с уверенностью сказать, что 16 апреля — счастливый день для Интуитивистов — во всяком случае для тех, кто не осложнит себе жизнь, решив отправить вдогонку дополнительные данные.

Как вы теперь видите, общение между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N) не сводится только к словесным трудностям. Каким бы ни был разговор, необходимо помнить о большом риске потерять большую часть информации при передаче. Это почти то же самое, что говорить на разных языках. Бесполезность этой задачи можно сравнить с попыткой объясниться в чужой стране, языка которой вы не знаете. Стараясь быть понятыми, мы часто повторяемся, говорим медленнее и громче в надежде, что так легче донести информацию. Но если ваш собеседник не способен объясняться по-английски, он все равно не поймет, что вы хотите сказать, как бы медленно и громко вы не говорили. Та же история с Сенсорными (S) и Интуитивистами (N). Впрочем, если мы будем помнить об этом «иностранным языке», то, возможно, сумеем достичь взаимопонимания без крика и повторов.

Как же преодолеть эти препятствия? Наше решение не из простых и скорых, но оно эффективно. Это вариант давнего упражнения, называемого «активное слушание». При выполнении данного упражнения слушающий не может заговорить о своем, пока не повторит того, что сказал собеседник, так, чтобы его удовлетворить. «Так вот, — начинает он, — я слышал, как ты сказал...». Или: «Ты сказал слишком много, чтобы я мог повторить все в точности, но давай попробуем...»

Это, конечно, требует известного времени, терпения и усилий с обеих сторон. Однако, если выполнять это упражнение сознательно, оно может творить чудеса, позволяя избегать коммуникативных неудач и неверного восприятия.

НА МИРУ И СМЕРТЬ КРАСНА

Временами полезно понимать, что вы не одиноки.

Несколько лет назад мы работали с группой супружеских пар. Мы попросили группы Сенсорных (S) и Интуитивистов (N) «описать время» на листке бумаги. Сенсорные (S) принесли длинный список конкретных описаний, включавших часы, минуты, секунды,

годы и тому подобное. Список Интуитивистов (N) был гораздо короче и начинался словами: *«Время летит как стрела. Фруктовые мошки любят бананы».

Когда группа увидела это предложение, все расхохотались. Одна из женщин-Сенсорных (S) встала и, глядя на своего мужа-Интуитивиста (N), сказала: «Мы женаты уже тридцать пять лет, и я думала, что он говорит такое нарочно, дабы рассердить меня. Сегодня я узнала, что он не один такой. И уж не знаю, плакать мне теперь или смеяться».

По нашему мнению, если вы только не слишком изворотливы, то не станете намеренно обманывать или вводить в заблуждение. Вы начинаете с добрыми намерениями, которые иссякают по мере того, как наши предпочтения вмешиваются в то, что вы говорите или слышите. Поэтому, не владея Типоведением, позволяющим проверять сообщения на поверхностную аккуратность и осмысленность, вы всерьез рискуете прокатиться по пути разочарований — может быть и на голубом форде тауресе.

Мыслительные (Т) и Чувствующие (F): как добраться до сути вещей

Вы, без сомнения, тысячи раз слышали: «Только не принимайте этого близко к сердцу, но...». И человек — начальник, супруг, так Называемый лучший друг — высказывает что-либо, наносящее тяжкий удар по вашей личности.

Поверили ли вы предисловию, согласно которому в этом «нет ничего личного»? Не задумались ли: «А зачем тогда все это мне говорить»? Были ли благодарны за откровенность или оскорблены прямотой? Сочли ли место и время подходящими для такого заявления?

Ваши ответы на эти вопросы отражают суть коммуникативных различий между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F). А это не тривиальные различия: формулировки, время, изложение почти каждого сообщения — заряженное ружье, готовое выстрелить и поразить любые отношения. Развитие навыков общения, предоставляемое Типоведением, помогает достигать намеченной цели и при этом уменьшает число травм — и чужих и своих — которые часто оказываются роковыми для дружбы, брака и других отношений.

Среди многочисленных коммуникативных проблем те, что возникают из-за различий между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F) — наиболее трудно преодолимые. В отличие от взаимного непонимания между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N), с которым часто нетрудно справиться, столкновения Мыслительных (Т) и Чувствующих (F) носят выраженный эмоциональный характер и могут быстро задеть чувство собственного достоинства одной из сторон или обеих сразу.

Чтобы глубже понять это, нужно обратиться к коммуникативным стилям названных типов:

- Для Мыслительных (Т) общение — это любой вид обмена информацией между отдельными личностями или коллективами, при котором отправители и получатели передают друг другу сообщения. Коммуникация может затрагивать многие темы, принимать разные формы — вербальную, невербальную, письменную, художественную, физическую — и может порой жить самостоятельной жизнью. Самое важное в общении — информация, и ничего кроме. При этом она абсолютно безлична.
- Для Чувствующих (F) коммуникация — это общение между двумя или более людьми, при котором информация — есть только начало. Она включает еще доверие, уважение, восхищение, проникновенность и иные эмоциональные моменты. Если хочешь быть искренним, то хотя бы некоторые из этих элементов должны присутствовать. Если что-то нарушает или подавляет действие этих факторов, коммуникация для Чувствующих (F) почти невозможна. Для них все индивидуально.

Как вы видите, эти различия очень глубоки. Даже самое, казалось бы, безобидное начало разговора, типа «Как поживаете?» может неожиданно стать стартовой площадкой для поразительных событий: от оскорбленного «я» до рукопашной схватки. Например, Чувствующий (F), особенно если он еще и Экстраверт (E), может ответить на подобное

приветствие Мыслительного (Т) чем-нибудь вроде: «Проснувшись утром, я задумалась, есть ли у нас с женихом будущее. И я не уверена, что хочу ехать с ним на Карибы». Это ставит Мыслительного (Т) в тупик. Его вопрос вовсе не предполагал диссертации на столь деликатную тему. Он просто хотел поздороваться. Мыслительный (Т) может ответить по-разному. Если в его ответе не будет соперничества. Чувствующий (F) почувствует себя задетым, возможно, смутится и может даже немного надуться. Если Мыслительный (Т) попытается побыстрее замять вопрос: «Ну, со временем все уладится», Чувствующий (F) воспримет это как стремление обезличить проблему и уйдет обиженный и разочарованный. И совсем уж плохо получится, если Мыслительный (Т) ответит каким-то саркастическим замечанием вроде: «Не беспокойся, в Карибском море много рыбы». Очевидно, что Мыслительный (Т) ступил на скользкий путь. И потребуются долгие раздумья, прежде чем он найдет оптимальный способ отвечать требованиям Чувствующего (F). Как мы уже говорили, понимание чужих личных обстоятельств — не самая сильная сторона Мыслительного (Т). И поэтому он обычно говорит что-нибудь «не то» и «не вовремя», а это ведет к конфликту. Конечно, тот же принцип действует и в противоположном направлении. Взглянем на все с другой стороны.

Пусть теперь Чувствующий (F) спросит у Мыслительного (Т): «Как поживаете?» Тот отвечает добродушно: «Не очень-то. Моя подруга угрожает со мной порвать, а мы ведь как раз собрались в отпуск». Для Мыслительного (Т) разговор окончен. Он ответил на вопрос, а углубляться в тему дальше нет необходимости. Но теперь Чувствующий (F) в растерянности. Искренне заинтересованный, сочувствующий и жаждущий помочь, он не очень хорошо представляет себе, как продолжить разговор. Если Чувствующий (F) будет настаивать, пытаясь вникнуть в детали и предлагая возможные решения, велика вероятность того, что Мыслительный (Т) почувствует, что в его личную жизнь вторглись, а он не нуждается в помощи и не хочет ее. Если Чувствующий (F) не станет продолжать, не желая вмешиваться в личную жизнь Мыслительного (Т), он рискует известись от укоров собственной совести, от стремления быть полезным, он может даже рассердиться на Мыслительного (Т) из-за его замкнутости.

Как и в случае с другими предпочтениями, здесь то, что придает силы одной из противоположностей, изматывает другую. Для Мыслительных (Т) всякое общение — шанс научить или научиться, любая коммуникация — повод для постоянного совершенствования с целью получения максимума пользы и для получателя и для отправителя. Таким образом, для Мыслительного (Т) вполне естественно оборвать разговор, чтобы уточнить определение какого-либо понятия или изменить свои взгляды просто ради ясности. Такое поведение, дающее Мыслительным (Т) знания и вызывающее у них энтузиазм, может вывести из себя Чувствующих (F), для которых разговор и так был содержательным, понятным и приятным.

Для Чувствующих (F) всякая коммуникация — повод для общения с другими людьми. Их цель не столько совершенствование обмена информацией, сколько получение удовольствия от момента. Им руководят удовольствие от общения с другим человеком, воздействие контактов на отношения и тому подобные мотивы. И тогда разговор — это движение и смысл слов, интонации, эмоции, выражения лица и множество межличностных взаимодействий. Все эти факторы вместе воздействуют на реакции Чувствующего (F) во время разговора. Он скорее всего почувствует сильное стремление защитить, оградить, спасти собеседника или даже изменить направление разговора, избегая всего того, что хоть отдаленно походит на конфликт. Но, подобное поведение, отвечающее нуждам Чувствующих (F), может раздражать Мыслительных (Т), просто стремящихся поделиться информацией.

По иронии судьбы, попытки Чувствующего (F) раскрыться перед Мыслительным (Т) обычно приводят к тому, что последний замыкается в себе, его размышления либо нарушаются, либо вовсе прерываются. Он может ответить, вырвав из контекста слова

Чувствующего (F): «Что ты имеешь в виду, когда говоришь, что я трачу слишком много сил на наши отношения?» Это, в свою очередь, может заставить Чувствующего (F) перейти в наступление. Откровенный разговор не состоится.

Обратная ситуация не лучше. Чувствующих (F) легко выбить из колеи тем, что они могут счесть конфликтной ситуацией, даже если намерения собеседника были совсем иными. Например, мы знакомы с человеком по имени Марвин, который однажды, придя вечером домой, заявил своей девушке Марше, что он хочет «поставить ребром вопрос об их предстоящем отпуске».

Вполне невинное заявление, но не для Марши, Чувствующего (F). Она услышала в слове «поставить ребром» угрозу. Ее незамедлительной реакцией было отложить то, что представлялось ей неизбежной стычкой, предложив Марвину выпить. Марвин увидел в этом желание уйти от разговора и рассердился; в конце концов, обсуждение планов на отпуск — приятное занятие. Но Марша просто применила технику выживания. В конце концов, зачем ей добровольно пускаться в то, что, с ее точки зрения, неизбежно превратится в крики и скандал?

Для Марвина же, даже если ситуация сведется к крикам и скандалу, ничего страшного не будет. Это просто часть процесса — в этом нет ничего личного. С точки зрения любого Мыслительного (Т), конструктивный обмен мнениями не следует путать с критиканством. Это просто способ помочь кому-либо улучшить положение, предлагаемый в соответствии с Золотым Правилom: «Я был бы рад, если бы кто-нибудь сказал это мне».

Подобные схемы разговоров, переходящих от конструктивной критики к долгим обидам, — неотъемлемая черта отношений между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F).

Однако навыки Типоведения могут помочь уменьшить кое-какие трудности, возникающие естественным образом, затрудняющие или делающие невозможной успешную коммуникацию.

Как обычно, процесс следует начать с себя: нужно понять, как ваши собственные предпочтения сказываются на вашей коммуникации. Не слишком ли вы прямолинейно высказываете свои мысли и мнения? Попробуйте смягчить тон, чтобы невольно не ранить окружающих. А может быть вам только кажется, что вы высказываетесь прямо, а на самом деле ходите вокруг да около? Полезно прямо спросить, понимают ли окружающие, что вы хотите сказать. Не производят ли ваши утверждения более личного или более отстраненного впечатления, чем вы рассчитывали? Подумайте над тем, какое впечатление вы хотите произвести. Считаете ли вы себя слишком эмоциональным и ранимым? Не забывайте, что замечания окружающих не обязательно касаются вас. Нравится ли вам спорить ради того, чтобы спорить? Учтите, что не все думают подобным же образом; вы можете нечаянно превысить допустимый уровень напряженности разговора. Размышления над подобными проблемами помогут вам улучшить свой собственный стиль общения и, одновременно, избавить пространство разговора от ненужной суматохи.

КАК ОСЕДЛАТЬ РЕШАЮЩЕГО (J)

Мы знакомы с одной женщиной — Чувствующий-Воспринимающий (FP), которая хотела отметить двадцатипятилетие супружества вместе с мужем на нашем семинаре-тренинге для супружеских пар. Однако она понимала, что ее муж, Мыслительный-Решающий (TJ), ни за что не согласится отправиться на подобное мероприятие, не говоря уж о том, чтобы посвятить ему все выходные. Но, зная его уже двадцать пять лет, она была убеждена, что оказавшись там, он получит просто бездну удовольствия.

Поэтому она объявила ему, что в юбилейный уикенд ею планируется прогулка на лошадях. Можете себе представить выражение его лица, когда он оказался в нашем центре и узнал, что весь уикенд ему придется общаться с другими супружескими парами и присутствовать на групповом тренинге. Его первой реакцией было: «Я вижу лошадиные задницы, а где же сами лошади?»

Но, как и предвидела его жена, через два дня он не только отнес этот тренинг к числу интереснейших впечатлений, но и поделился с группой секретом своего счастливого двадцатипятилетнего брака: жена научилась обращаться с ним так, что ей удалось преодолеть его природный скептицизм и осуществить возможность вдвоем насладиться прекрасными впечатлениями.

Решающие (J) и Воспринимающие (P): дело во мнениях

Как только мы представляем себе попытки Решающих (J) и Воспринимающих (P) общаться между собой, сразу приходят в голову две ярких картинки из «Peanuts». На первой: Воспринимающий (P) Чарли Браун, набравшись наконец мужества — или того, что Воспринимающий (P) таковым считает — кричит Люси: «Ты не всегда права. Твои слова могут звучать так, словно ты права, и ты можешь сама думать, что права, но ты не всегда права». А Люси — Решающий (J) удаляется с уверенным видом «но-я-же-права», совершенно нетронутая непривычной выходкой Чарли.

Вторая, столь же яркая картинка, представляет Снупи — веселого бигля-Воспринимающего (P), который рычит, огрызается и злобно гоняется за убегающей в страхе Люси. Чарли Браун замечает Линусу: «Некоторые не любят, когда им указывают на их недостатки».

Эти две зарисовки, символизирующие общение Решающих (J) и Воспринимающих (P), очень показательны. Большую часть времени первые производят впечатление правых, как бы ни обстояли дела на самом деле. Они дают ответы, даже если не слышали вопроса, тогда как вторые ищут новую информацию и варианты, дивясь Решающим (J): «И как они могут думать, что всегда знают правильный ответ?»

Вторая проблема состоит в том, что Решающий (J) тратит немало времени на то, чтобы все критиковать и указывать окружающим на их недостатки. Темы могут меняться — Чувствующий-Решающий (FJ) может высказываться по социальным и моральным вопросам; Мыслительный-Решающий (TJ) — по поводу продуктов или «системы» — но сам процесс неизбежен: Решающим (J) просто необходимо высказать, что они думают. А проблема, как прекрасно сформулировал Чарли Браун, очевидна: никто не любит, когда ему указывают на его недостатки.

Попросту говоря, Решающие (J) любят давать советы, а Воспринимающие (P) — поднимать вопросы. Это ясно и без Типоведения: Решающие (J) и Воспринимающие (P) то притягиваются друг к другу, то отталкиваются из-за несходства поведения.

Типоведение не в состоянии кардинально изменить этот процесс, но предлагает кое-какие основные методы борьбы с негативными сторонами этого феномена.

БЕСПЛАТНЫЙ СОВЕТ

Девиз EJ: если я захочу узнать ваше мнение, я сообщу его вам.

Так как предпочтение «Решающий-Воспринимающий» затрагивает ту часть нашей личности, которая всего заметнее для окружающих, важно отдавать себе отчет в том, как контрастируют эти два стиля общения:

- Решающие (J), стремясь закрыть вопрос, не выбирают выражений. Они просто сообщают вам свое суждение. Порой они могут настойчиво повторять одну и ту же мысль. Если вы спрашиваете их «Почему?», они отвечают «Потому» или повторяют еще раз то, что мгновение назад уже сказали. Им нелегко представить информацию, на которой основывается их мнение. Именно поэтому они просто повторяют свое суждение или решение.
- Воспринимающие (P), со своей стороны, производят такое впечатление, словно им платят за каждое слово или идею. Их стиль общения так же открыт, как и стиль их жизни, они склонны перескакивать с одного на другое. В споре они в состоянии изложить одно и то же несколькими способами, рассматривая каждый пункт, часто туманно, часто обнаруживая большие провалы в логике рассуждений. «А может это и не так. Все зависит... может быть, но не всегда. Временами совсем нельзя быть уверенным».

Воспринимающие (Р), особенно если они еще и Экстраверты (Е), могут на середине предложения сменить тему и прервать сами себя, не испытывая особой потребности закончить мысль — кстати, мы не упоминали, что Воспринимающие (Р), особенно Воспринимающие-Интуитивисты (PN) могут производить впечатление весьма рассеянных? «С другой стороны... Поняли?»

Неважно, кто общается — Решающий (J) с Воспринимающим (Р), два Решающих (J) или два Воспринимающих (Р). Все равно, раздражающе ли различные, поразительно ли похожие, стили Решающих (J) и Воспринимающих (Р) способны затруднить общение, причем порой весьма серьезно:

- Два Решающих (J) склонны «упираться рогом». Это именно они обычно заявляют: «Да, но...» Читающие эти строки Решающие (J) в настоящий момент говорят себе: «Да, но мы делаем это по серьезным причинам». Один Решающий (J) излагает мнение, другой высказывает в ответ противоположное. Таким образом разговор превращается в серию противоречивых заявлений. Для случайного наблюдателя он может показаться гораздо более жестким и напористым, чем воспринимают его сами собеседники. Обычно разговоры Решающих (J) между собой коротки — разве только кто-то или что-то вмешается с альтернативной точкой зрения.

- За разговором между двумя Воспринимающими (Р) трудно следить (даже стороннему Воспринимающему), потому что он может двигаться куда угодно, во всех направлениях одновременно. Воспринимающий (Р) обладает способностью к легкой беседе, он часто делится разнообразными идеями и сведениями почти не испытывая при этом желания принять по ним какое-либо решение. Один Воспринимающий (Р) может что-то сказать, другой — задать неопределенный вопрос по этому поводу или же предложить какую-то иную мысль. Так что разговор может случайно вернуться к первоначальной теме или же устремиться в любом другом направлении.

- В разговоре между Решающим (J) и Воспринимающим (Р) доминирует обычно первый. Такая беседа может закончиться достаточно быстро, если Воспринимающий (Р) не готов, не хочет, либо не может противостоять аргументации Решающего (J), или если последний не в состоянии ничего поделаться с кажущимся бесконечным потоком вопросов и альтернатив, предлагаемых Воспринимающим (Р). В первом случае Воспринимающий (Р) скорее всего уйдет, ворча: «Ну и ладно, делай как знаешь». Во втором — Решающий (J) уйдет с резким заявлением вроде: «Дело обстоит именно так, и никак иначе».

На свете очень немного (если они вообще существуют) Воспринимающих (Р), которые в разговоре с Решающими (J) не столкнулись бы по крайней мере с двумя феноменами, типичными для подобного общения. Разговор, призванный, по мнению Воспринимающего (Р), быть всего лишь обсуждением или обменом мнениями, способен быстро превратиться в спор, при котором Решающий (J) непроизвольно перейдет в нападение. («Ты не слушаешь, о чем я говорю. Я же сказал тебе, что всем трудно брать на себя обязательства. И это факт».) Кроме того, Решающие (J), особенно Экстраверты (Е), могут казаться рассерженными, хотя это и не так. («Почему мне приходится все повторять? Просто слушай меня внимательнее, и ты все поймешь».) Названное обстоятельство, способное обезоружить и смутить Воспринимающего (Р), часто приводит к резкому прекращению разговора.

Эти обобщения не означают, что разговор между Решающим (J) и Воспринимающим (Р) — постоянная цепь разочарований. Как свидетельствует случай с Риком и Джун, Типоведение может помочь обеим сторонам понять нужды друг друга и тем самым даровать выигрыш обоим.

Дело происходило в канун Нового года: Рик (ярко выраженный Воспринимающий (Р)) и Джун (типичный Решающий (J)) принимают гостей. Вот как описывает это Рик:

«Атмосфера была обычной для Рождества на севере: на улице снег, огонь в камине и тихий гул приятной беседы. Я в кухне варю кофе для гостей, и тут влетает Джун. Никогда не забуду той решительности, с какой она начала:

— Я вспомнила, что на следующей неделе мне нужно сказать на службе, когда я беру отпуск. Нам следует это решить.

— А нам обязательно это решать немедленно? — ответил я вопросом на вопрос в типичной манере Воспринимающего. — Мы не можем решить это после отъезда гостей, или, например, завтра?

— Нет, — заявила Джун. — Решать нужно сейчас.

— Почему? — спросил я; вопрос вырвался сам собой.

— Потому что, если мы не решим эту проблему сейчас, я буду думать о ней все время, и вечер для меня пойдет насмарку.

«В этот момент я понял кое-что, — продолжает Рик. — Во-первых, ситуация не являлась подходящей для споров. Во-вторых, было очевидно, что личные нужды Джун сильнее новой потребности отложить вопрос на потом. Я понял также, что «цена» моей уступки очень невысока».

Завершение разговора было примерно таким:

— Хорошо, — согласился Рик. — Давай договоримся. Сейчас мы наметим приблизительную дату, а когда лето подойдет ближе, уточним ее. — Превосходно, — откликнулась Джун. Итог Рик описывает следующим образом:

«Суть была в том, что мы приняли решение. Я получил необходимую мне свободу маневра, а она понесла в комнату поднос с кофе, и вечер прошел великолепно. И потом, когда гости ушли, Джун доказала мне, насколько это было важно для нее. Без Типоведения все могло кончиться совсем по-другому.

Четыре ключа к успешному общению

Здесь мы предлагаем несколько приемов и способов, которые кажутся нам весьма полезными при преодолении барьеров в общении:

- Установите различия. Когда вы попадаете «в капкан» при разговоре, всегда старайтесь определить, что на самом деле происходит, пользуясь терминами типологии личности. Например, не Экстраверт (E) ли это кричит, и не Интроверт (I) ли молчит как рыба? Не высказал ли Мыслительный (T) каких-то замечаний, которые задели Чувствующего (F) за живое? Не слишком ли туманно выражается Интуитивист (N)? Не Воспринимающий (P) ли все время меняет тему разговора?

Когда вы установите ключевые различия, попытайтесь сделать следующее:

— Если это различие между Экстравертом (E) и Интравертом (I): Попытайтесь поменяться ролями, заставляя Интроверта (I) говорить и делиться сведениями без внутренней редакции, а Экстраверт (E) пусть старается слушать, не перебивая.

— Если это различие между Сенсорным (S) и Интуитивистом (N): Попытайтесь повторить то, что другой только что сказал, без интерпретации и последующего анализа: «Ты только что сказал следующее...»

— Если это различие между Мыслительным (T) и Чувствующим (F): Попытайтесь воспроизвести точку зрения друг друга. Потом попробуйте решить, насколько субъективен или, наоборот, объективен взгляд каждого. Не забывайте, что Мыслительные (T) охотнее отвечают, если их спросить: «Как ты думаешь?», а Чувствующие (F) «Что ты чувствуешь?»

— Если это различие между Решающим (J) и Воспринимающим (P): Попытайтесь определить, какие темы можно обсуждать, а какие — нет. Потом сосредоточьтесь на тех вещах, в которых оба или хотя бы кто-то один готов уступить.

Если ничего из перечисленного сделать невозможно, следовательно вы столкнулись с весьма серьезными коммуникативными трудностями, и ситуация на данный момент слишком остра, чтобы пытаться что-то предпринять. В таком случае вам лучше на какое-то время отложить решение своих проблем — на несколько часов или, быть может, на день — а потом попробовать снова.

- Определите сходства. С другой стороны, если вы обнаружите, что ваши коммуникативные проблемы проистекают из того, что ваши типы схожи, то есть: вы —

два Экстраверта (E), два Сенсорных (S) и т.п. — то вполне возможно, что вы осуждаете другую сторону именно за то, к чему склонны сами. (Порой это как раз то, что нам в себе не нравится.) Так, например, Экстраверты (E) часто упрекают друг друга: «Ты совсем не слушаешь», когда на самом деле это относится к ним обоим. Или двое Решающих (J) решительно обвиняют друг друга в чрезмерном предубеждении, мешающем выслушать другого. Или два Сенсорных (S) могут обвинить друг друга в том, что собеседник слишком цепляется к мелочам. Дело здесь в том, что проблема слишком близка каждому из них, чтобы они могли ее правильно оценить.

Чем скорее обе стороны поймут, что происходит, тем с большей готовностью они примутся исправлять положение — обычно склоняясь к своим непредпочтениям.

Например, один из двух Экстравертов (E) может быть сумеет помолчать и выслушать другого, и это станет началом разговора и растопит лед.

- Признайте свое. При обсуждении проблем — да и просто в любом разговоре — чем больше каждый сможет использовать предложений, начинающихся с «я», тем больше шансов понять друг друга. Так, вместо того, чтобы говорить: «Ты ведешь машину как сумасшедший», лучше сказать что-нибудь вроде: «Я боюсь, когда ты едешь так быстро» или «Мне не нравится, когда ты так лихо правишь», и вы добьетесь большего. Это не гарантирует от столкновений — межличностных и иных — но звучит не так осуждающе, и ответственность ложится на того, кто делает заявление.

Кстати, тот же прием успешно срабатывает и при положительных утверждениях.

«Спасибо, я ценю, когда ты едешь медленно» — удачнее, чем: «Сегодня ты ведешь машину гораздо лучше». Хотя оба эти утверждения комплиментарны, просто поразительно, насколько людям больше нравится слышать первое, нежели второе, и всего лишь потому, что в нем больше личного. Поверьте, это действует.

* Подсластите в мелочах. Казалось бы излишне об этом говорить, но нас каждый раз удивляет, насколько часто все мы забываем о столь простых, но одновременно важных словах, как «спасибо» и «извини». Мы постоянно находим подтверждение тому, насколько успешно простое «извини» может сгладить ошибку или недоразумение на работе, дома и где угодно, вместо оборонительных «это не я», «вот досада» и «бывает». Мы слышим от родителей, детей, сотрудников по службе, друзей и особенно от супругов упреки в хронической бесчувственности и неблагодарности, которую так легко превратить в полную ее противоположность с помощью всего немногих слов. Это такой небольшой вклад, а дивиденды по нему огромны.

Упражнение 1

Как Вы узнаете, что Вас любят?

Это хорошее упражнение для пар, в которых одна сторона — Экстраверт (E), а другая — Интроверт (I). Поручите обоим написать как можно больше ответов на вопрос: «Как Вы узнаете, что Вас любят?»

После того, как оба это сделают, прочитайте перечни вслух и сравните их, выделяя сходство и различие.

Скорее всего перечень ответов Экстраверта будет ориентирован на социальные и словесные подтверждения: «Я знаю, что ты меня любишь, когда ты говоришь мне об этом». «Когда ты покупаешь мне подарки». «Когда ты ходишь со мной в гости». И так далее.

Перечень же Интроверта вероятнее всего будет обращен вовнутрь и будет содержать утверждения типа: «Я знаю, что ты меня любишь, если позволяешь мне побыть одному». «Если ты оберегаешь меня от требований окружающих». «Если мы можем находиться вместе и молчать».

Такие различия часто дают возможность понять, насколько разными могут быть наши способы общения даже в вопросах, кажущихся универсальными. Из них также можно почерпнуть немало сведений о коммуникативных схемах и потребностях в ваших отношениях, о том, почему одна или обе стороны могут невольно раздражать друг друга.

ЧТО ЗНАЧИТ ЛЮБИТЬ ЭКСТРАВЕРТА

Секрет счастья Экстраверта почти тот же, что и секрет успешного выступления. В последнем случае ключевые шаги — это: 1) Расскажите им, что вы собираетесь им рассказать;

2) Расскажите им; 3) Расскажите им, что вы сейчас им рассказали. В случае близких отношений с Экстравертом правило таково: 1) Скажите ему, что вы хотите сказать ему, что вы его любите; 2) Скажите ему, что вы его любите; 3) Скажите ему, что вы только что сказали ему, что его любите.

Мы можем вам обещать, что, как бы трудно и неприятно это ни было для вас — особенно если вы Интроверт, — Экстраверт будет на седьмом небе от счастья. Ему никогда не надоест это слушать.

Упражнение 2

Вопрос вопросов

Здесь мы предлагаем способ, который поможет Решающим (J) и Воспринимающим (P) совершенствовать свои навыки общения. Задача каждой стороны — сосредоточиться на том, что не выходит само собой.

Все очень просто: заставьте Решающего (J) написать три вопроса, касающихся его самого и его партнера и допускающих множественность ответов, а Воспринимающего (P)—три категорических суждения об обоих.

Вы сразу обнаружите, что Решающему (J) трудно сформулировать подобные вопросы. Например, вместо того, чтобы спросить: «Что Питер делает для того, чтобы подготовиться к отпуску?», Решающей (J) скорее поинтересуется: «Питер, а ты вообще-то собираешься подумать об отпуске?» В итоге Решающий (J) обычно начинает разговор с довольно категоричного суждения, облеченного в форму вопроса.

Что же касается Воспринимающих (P), то они часто считают себя слишком категоричными, хотя в их комментариях недостает определенности. Например, они скорее скажут что-нибудь вроде: «У Джоан есть прекрасная идея насчет того, как нам провести отпуск» вместо: «У Джоан всегда есть планы на отпуск, и это помогает нам осуществить все, что мы хотим».

В ходе такого упражнения Джоан и Питер могут испытать, как трудно общаться по методу своей противоположности. Таким образом Джоан узнает, что она часто гораздо категоричнее, чем ей кажется, а Питер поймет: то, что он считает прямым и резким суждением, воспринимается как уклончивость.

ТАК В ЧЕМ ЖЕ ДЕЛО?

Решающий (J): Ваша проблема, Воспринимающие (P), в том, что вы на вопрос отвечаете вопросом. Воспринимающий (P): А что в этом плохого?

Упражнение 3

Как обстоят дела в экономике?

Очень хорошее упражнение для Решающих (J) и Воспринимающих (P) — набросать на листке бумаги несколько соображений в ответ на требование «обсудить экономическое положение». Потом пусть каждый прочтет свои ответы вслух.

Решающие (J) будут склонны дать перечень оценок состояния дел в рамках всего государства. Одного взгляда на этот список будет достаточно, чтобы понять, как они относятся к экономическому положению в стране.

Со своей стороны, Воспринимающие (P) ответят серией вопросов, уточняющих задание: «Какая экономика? мировая? государственная? региональная? городская?», «Единственная экономическая реальность — это моя чековая книжка», «Как я могу рассуждать об экономике без дополнительных указаний?», «А хочу ли я вообще этим заниматься?». Может, правда, получится и так, что случайно в этом списке окажутся и кое-какие выводы или даже одна единственная «итоговая черта».

Смысл этого упражнения в том, чтобы показать, как по-разному два человека могут подойти к одному и тому же вопросу. Это позволит еще глубже уяснить тот факт, что каждый из вас по-своему подходит и к другим делам: уборке, сборам, воспитанию детей.

6. СЕКС И ИНТИМНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

«Пожалуйста, попытайся сказать, что ты чувствуешь, когда это происходит».

Некоторые люди считают, что данную сферу не следует переоценивать; другие не могут наговориться на эту тему. Каким бы ни было ваше мнение о сексуальной близости, нельзя не обратить внимание на столь важную составную часть отношений. Неважно, делаете вы «это» постоянно, время от времени или совсем изредка, то, как вы воспринимаете себя и любимого человека в этой области, может быть столь же значительным, как и все остальное, что обеспечивает стабильность ваших отношений.

В сексуальной близости есть многое, что может сделать этот акт восхитительным или, напротив, вовсе его испортить. Все знают, что определять и обсуждать сексуальные вопросы непросто. Когда вы углубляетесь в вопросы секса, то говорите уже не только о физиологической деятельности. Речь идет о чем-то, что затрагивает традиции, систему ценностей, табу, тайн, сферу воспитания, религиозных представлений и бесчисленные общественные влияния. То, что для вас является безусловно аморальным, кто-то другой находит не только нормальным, но и восхитительным. То, что в глазах одного человека выглядит извращением, для другого — просто эротика. То, что нам представляется скучным, для других — настоящий экстаз.

Вот уже сколько различий, а мы еще даже не начали говорить о влиянии личностных предпочтений.

Добиться понимания особенностей предпочтений друг друга в области интимных отношений очень непросто. Задача — понять потребности друг друга и попытаться им соответствовать. Это не всегда легко, учитывая предписываемый обществом «сценарий правильного поведения» мужчин и женщин в сексуальных отношениях. Но Типоведение дает позитивный, свободный от злосуждений подход, позволяющий облегчить решение этой задачи.

ВОСЕМЬ СПОСОБОВ ЭТО ДЕЛАТЬ

Вот как восемь предпочтений обычно проявляют себя во время секса:

- * Экстраверты (E) любят говорить — до, во время и после.
- * Интроверты (I) предпочитают переживать момент в тихой созерцательности.
- * Сенсорных (S) возбуждают ощущения всех пяти чувств — прикосновение, вкус, вид, запах, звук.
- * Интуитивисты (N) возбуждаются, воображая ощущения.
- * Мыслительные (T) стремятся проанализировать опыт, чтобы в следующий раз сделать лучше.
- * Чувствующие (F) просто хотят радоваться мгновению без лишних размышлений.
- * Решающие (J) предпочитают планировать это и выполнять потом свои намерения.
- * Воспринимающие (P) жаждут насладиться непредсказуемостью мгновения.

Как профессиональные советчики, мы узнаем множество классических схем, отражающих проблемы, с которыми близким людям постоянно приходится сталкиваться. Но не обязательно быть профессиональным психотерапевтом, чтобы знать эти мотивы: «Я ему никогда не отказывала», «Он ждет этого от меня, и это мои супружеский долг», «На вечеринке я был слишком несносен, и ночью мне наверняка откажут», «Ну, я не собираюсь сегодня этим заниматься, так что давай лучше выпьем еще по стаканчику, и я расскажу тебе, что случилось». Вы поняли. Эти примеры, как и множество других, схожих с ними, указывают на то, как мы порой неправильно используем отношения для выражения всего: от полового сознания до личного соревнования, от любви до наказания. Возможно, Типоведение не устранил все негативные аспекты в этом вопросе и, конечно же, не искоренит полностью устоявшегося с годами поведения, но оно может предложить

кое-какие конструктивные подходы к тому, как мы воспринимаем друг друга в этом жизненно важном аспекте близких отношений.

Влияние типа личности на сексуальную близость по-разному сказывается на различных стадиях отношений. В любом возрасте, когда юноша встречает девушку, выделяется адреналин, и на какое-то время личностные предпочтения могут отойти на задний план, уступив место еще не оперившимся отношениям. По иронии судьбы, этот период интенсивного взаимного оценивания — самый худший в плане постижения отношений. То, что обеим сторонам кажется «любовью с первого взгляда», может оказаться классическим случаем «приманить и подсечь».

Причина: в эйфории влюбленности мы гораздо больше откликаемся на нужды другого человека, чем на свои собственные. Например, как бы это ни было для них трудно. Экстраверты (E) стараются прилежно слушать, а Интроверты (I) проявляют недюжинную энергию, притворяясь любителями общества. Время, проводимое вместе, наполнено проявлениями вежливости: Решающие (J) стараются хорошо подыгрывать, а Воспринимающие (P) получают удовольствие от планирования того, куда пойти и чем заняться. Ясно, что оба партнера, по всей видимости, понимают, что за этой внешней стороной многое скрывается. Но события настоящего момента захватывают влюбленных настолько, что заставляют их ринуться в неизведанную даль.

Все это — закономерное проявление силы сексуального влечения. Важно, однако, общаясь друг с другом все чаще и чаще, помнить, что отношения должны переходить от возбуждения и адреналина к более естественному состоянию, в котором проявляется истинная личность.

Чем ближе и Интимнее становятся отношения, тем больше взрывов сомнений и уверенности, доверия и незащитности, множества других эмоций. «Смогу ли я вынести длительные обязательства?», «Могу ли я быть уверенным, что этот человек не причинит мне боли?», «Достоин ли я этого человека?», «Не бросит ли меня он, если подвернется кто-нибудь получше?», «Тот ли это человек, которого я ищу?», «Как я могу быть уверен в чем-то?»

Все эти внутренние колебания — составная часть той борьбы, которую приходится вынести каждому в ходе продвижения отношений в сторону интимной близости. Срезать этот путь невозможно. Нельзя избежать стрессов. Если возникнет искренний союз — для некоторых символизируемый сексуальными отношениями — желанное единство будет достигнуто только за счет медленной, постепенной потери собственной личности. Речь идет не о зависимости или независимости. Это подлинная взаимозависимость, в которой каждый получает возможность проявлять весь свой потенциал, и сам лично и вместе, постоянно отдавая себе отчет в том, что другой обладает значительной частью того, что необходимо для полноты целого. Если вести речь о гармоничных отношениях, то здесь целое поистине больше суммы составляющих его частей. Очень важно помнить, что какими бы полноценными мы ни были сами, каждый из нас способен обрести еще большую наполненность благодаря подлинной близости.

Цель Типоведения, таким образом, сделать близость еще более плодотворной через усиление самосознания. Важно понимать свои личностные, физические и эмоциональные потребности, одновременно сравнивая и сопоставляя их с нуждами партнера. Научив лучше понимать свой тип, Типоведение поможет вам определить, что вы можете делать и о чем способны договориться со своим партнером для того, чтобы моменты физической близости отвечали потребностям обоих.

Сенсорные (S) и Интуитивисты (N): воображение или наслаждение моментом
Все предпочтения важны, но когда речь идет о достижении единения в сексуальной близости, стоит начать с Сенсорных (S) и Интуитивистов (N), различие между которыми связано с нашими базовыми ощущениями. Разница в способах, при помощи которых мы воспринимаем наши собственные интимные потребности и потребности других, может сильно сказаться на том, что последует. Если одна сторона возбуждается данным

моментом, а другая фантазирует на предмет иных возможностей, ясно, что эти два человека могут разойтись как в море корабли, даже если они испытывают физическое влечение. Если один человек спокойно доверяет моменту, а другой находится еще в поисках понимания подобного «доверия», они могут, оставаясь близкими физически, на деле оказаться разобщенными.

Если вы Сенсорный (S), необходимо помнить, что вас возбуждает осязаемый мир, и ваше воображение следует за опытом. Частенько Сенсорные (S) говорили нам, что их сексуальное возбуждение зависит от различного рода обстоятельств: определенного места — в спальне, перед камином, в ванне или еще где-либо — которое Сенсорик (S) может указать в точности; или от музыки, вплоть до конкретного припева в конкретной песне, исполняемой конкретной группой, — и достигает апогея в определенный момент. Они редко дают обобщенные описания, чаще это детальная характеристика света, цветов, одежды (или ее отсутствия), духов и других подробностей. Подобная определенность редко меняется.

Если же вы Интуитивист (N), вам необходимо помнить, что воображение предшествует опыту и частенько реальность значительно уступает тому, куда вас завело воображение. Хотя Интуитивистов (N), конечно же, возбуждает и чувственный мир, они описывают такие моменты гораздо обобщеннее. Например, они могут сообщить, что играла музыка, а если проявить настойчивость в расспросах, то даже вспомнят, что это было «Болеро». Часто описания того, что их возбуждает, включают обобщения, способные означать что угодно: «общение», «близость», «обстановка», «правильный человек» или просто «удачное, время». Хотя недостаток конкретики ни в коей мере не уменьшает значения момента для Интуитивиста (N), его представление может выглядеть излишне упрощенным в глазах Сенсорного (S). Очевидно, что если Сенсорные (S) и Интуитивисты (N) не поймут этого основного отличия, это может привести к тому, что заблуждения будут больше, чем возбуждения.

И Сенсорные (S) и Интуитивисты (N) вносят жизненно важный вклад в интимные отношения. Первые, начиная с определенного прикосновения, запаха или звука, могут быть легко стимулированы к полету воображения, но для них очень важна последовательность событий. Вторые могут сильно возбуждаться благодаря чувственной реальности, только их нужно мягко подводить к ней из мира фантазии, действуя так, чтобы подкрепить их воображение, но не разбудить его резким толчком.

Просто поразительно, в какой мере эти простые отличия способны приводить к разочарованиям и конфликтам. Сенсорный (S) может жаловаться: «Мне нравится ощущение от прикосновения его волос к моей груди. Я люблю ощущать их пальцами. Но я просто не в состоянии обращать внимания на отвратительную музыку, которая все время играет. У меня такое чувство, будто во мне что-то замкнуло, и я не могу откликнуться».

— Ну так не обращай внимания на музыку, пусть твое воображение ее заглушит, — советует Интуитивист (N).

— Но это не так-то просто, — отвечает Сенсорный (S). — Я не могу этого сделать.

— Ты бы смогла, если бы для тебя это было достаточно важно, — обвиняет Интуитивист (N).

И вот уже секс превратился в перепалку.

Этого легко избежать. Прежде чем события выйдут из-под контроля, Сенсорным (S) и Интуитивистам (N) нужно проявить благоразумие и спокойно поговорить о том, что их раздражает. Оптимальный вариант, если еще до того, как начать, они посвятят какое-то время составлению списков, иллюстрирующих, что каждого раздражает или возбуждает в сексе. (Начните с первого, ибо второе может так вас увлечь, что вы так и не закончите составлять список!) Это даст вам время и отстраненность, столь важные для того, чтобы объективно обсудить все необходимое. Вы по-прежнему можете не прийти к согласию и

рискуете ранить чувства друг друга, но если эти вопросы обсуждаются в духе сотрудничества и заботы друг о друге, они вполне способны привести к удовлетворяющим вас решениям.

Прежде всего, если ваши споры становятся слишком острыми, прервите разговор, договоритесь вернуться к данной теме позднее, дайте друг другу время успокоиться. Это не так просто, но вы обязательно будете в выигрыше.

Мыслительные (Т) и Чувствующие (F): голова или сердце

Поскольку эмоции — важная составляющая интимной жизни и сексуальных отношений, постольку различие в способах, которыми Мыслительные (Т) и Чувствующие (F) откликаются на них, становится очень значимым. Действительно, область предпочтений этих типов — одна из самых трудных для взаимопонимания, когда речь идет о сексе и интимной жизни. В силу уже отмечаемой нами ранее связи различий между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F) с полом (мужчины в большинстве своем — первые, а женщины — вторые), мы оказываемся в плену социальных ожиданий относительно того, как мужчинам и женщинам «следует» вести себя в постели. Как мы уже говорили в Главе 2, эмоции Мыслительных (Т) начинаются с головы и, после некоторого анализа, лишь от случая к случаю могут дойти до сердца. Чем лучше они понимают эмоции, тем свободнее и полнее они их испытывают. Иными словами, чувства следует хорошо понять, чтобы глубже прочувствовать. Это классические слова Мыслительного (Т): «Как я могу сказать тебе, что я тебя люблю, если я не понимаю, что это значит? Нам нужно сначала согласовать определения». Если дело касается Мыслительного (Т), то «отстраненная близость» перестает быть противоречием. Более того, это ключ к пониманию того, в чем смысл подобной близости.

Одна наша подруга ENTJ как-то сказала: «У меня есть еще одна ENTJ, живущая вне меня на потолке. Эта другая «я» наблюдает за всеми моими действиями, включая секс. Она всегда со мной, она делает замечания и обменивается со мной мнениями, чтобы я могла постоянно совершенствоваться во всем, что делаю». В результате, даже во время секса эта «потолочная» ENTJ наблюдает, будучи готовой «встретиться» и немедленно проанализировать ее поведение. Для нее, как и для всех Интуитивистов-Мыслительных (NT), все, что стоит делать, стоит и совершенствовать — это относится даже к самым интимным моментам жизни. Любой сексуальный опыт должен измеряться и сверяться с некоторым набором объективных критериев, дабы постоянно совершенствоваться. Принцип Мыслительного (Т) при взаимодействии с любой стороной жизни — и особенно, (сексуальной — сохранять концептуальную перспективу: ее значимость в жизни каждой личности. Владение такой перспективой позволяет людям этого типа наслаждаться жизнью и находить что-то интересное в каждом отдельном опыте. Это дает выражение определенных эмоций, нужных в тот или иной момент. Благодаря постоянному анализу появляется возможность все полнее выражать эмоции. Если однажды Мыслительный (Т) испытывает радость, то «радость» действительно следует внести в список эмоций, требующих рассмотрения.

Но все это может происходить лишь тогда, когда человек остается отстраненным и рациональным. Чем больше контролируешь себя, тем полнее и значительнее впечатление. А по мере увеличения знания, то же происходит и с физическим актом, лежащим в основе этого знания. По крайней мере, близкие отношения, включая и секс — это вопрос умственного контроля за происходящим. Кто же посмеет оспорить такое благородное стремление к самоусовершенствованию?

Чувствующие (F), однако, могли бы немало возразить на сей счет. Прочитав вышеизложенное — особенно абзац, где речь идет о «самоконтроле» в интимные моменты, любой уважающий себя Чувствующий (F) почувствует, что шокирован и изумлен. В конце концов, разве близость — это не забвение себя в другом? Как сей глубоко эмоциональный опыт можно воспринимать как «дисциплину и контроль»?

Нет сомнений в том, что для Чувствующего (F) близость — вопрос сердечный. Такие слова как «безусловный» и «бесконечный» — заставляют его открывать рот от изумления. Интимные отношения для него — не просто опыт, в котором не может быть и речи о «дисциплине»; он убежден, что даже пытаться понять эти отношения — уже значит упустить самую их суть. Это то, что нужно чувствовать, и вы все понимаете, когда чувствуете. Не надо только пытаться разбирать, анализировать или совершенствовать их. Для Чувствующего (F) близость, сублимированная в сексуальном общении, — высшая форма самоотречения. Близость — это отказ от себя ради момента и постижение друг друга в единстве, которое как раз составляет сущность названного момента. Такие моменты нельзя воспринимать объективно, добавлять к подобным событиям условия — значит навеки все разрушить. (Даже говорить об этом как о «событии», а не о переживании, — уже риск преуменьшить его значение.)

Попытка определить, что значит быть «близким» с кем-либо, резко разделяет Мыслительных (Т) и Чувствующих (F). Для последних близость может включать доверие, отдачу, прощение, желание, помощь и обмен. Это означает двигаться к новым высотам — или глубинам — и открывать себя в другом. Это гармония гармоний, симфония сердца, тела, духа и разума, сыгранная крещендо, когда двое становятся одним. Это не поддается анализу, противится исследованию, гаснет под изучающим взглядом. И все это теряет смысл, если не ценить в нем того, что есть. Близость, единение, прикосновение и совместность — необходимые и неразрывные движущие силы, дающие начало интимной близости. Если она истинна, искренна и не связана условиями — она всегда будет важна, ее невозможно — и не нужно — совершенствовать. Для Чувствующего (F) выйти за пределы этого единения — подвергать его анализу, не говоря уж о попытках возможного усовершенствования — ужасная перспектива. Подобный порыв приводит к разрыву, превращается в повод для сомнений, обид, недоверия и, возможно, ощущения покинутости.

Противоречие налицо. Мыслительный (Т) не способен приписать все эти качества и переживания никакому межличностному событию. Возможно, если дать ему или ей время подумать и проанализировать это, кое-какие из упомянутых субъективных черт и удастся выявить. Но ни в коем случае все они не заслуживают такого доверия, не говоря уж о подобном накале. В худшем случае, неспособность Мыслительных (Т) «соответствовать» накалу страстей Чувствующих (F) может разлучить их, когда Мыслительный (Т) обнаружит, что тут не хватит никакого совершенствования и анализа.

Так пропасть расширяется: Чувствующий (F) начинает ощущать, как рушится близость; Мыслительный (Т) начинает думать о том, что не так, пытаясь обнаружить, чего именно не хватает и насколько это безнадежно.

Типоведение позволяет и тем и другим найти для себя место. Мыслительным (Т) важно понять, что они внесли свой вклад в не связанный условиями экстаз Чувствующего (F), и оставить все как есть;

Мыслительный (Т) не обязательно должен стремиться не отставать от партнера. Опыт уже дал ему достаточно материала для размышлений. А Чувствующему (F) следует отдавать себе отчет в том, что он дал Мыслительному (Т) пищу для анализа, что рассуждения его партнера ничего не портят, и что от Чувствующего (F) не требуется участия в этом анализе. Если обе стороны способны хоть немного пойти друг другу навстречу в понимании взаимных потребностей и наклонностей, их союз приобретет гораздо большие шансы на успех, невзирая на серьезные различия.

Если вам недостаточно этих проблем, то учтите, что здесь нужно помнить и о различиях между полами. Не забывайте, что названная пара предпочтений — единственная, сопряженная с полом. Около двух третей Мыслительных (Т) — мужчины, а около двух третей Чувствующих (F) — женщины. В результате на тех, кто оказался в меньшинстве — имеются в виду женщины-Мыслительные (Т) и мужчины-Чувствующие (F) — оказывается постоянное давление, заставляющее их вести себя вопреки собственным

предпочтениям. Когда дело доходит до секса и интимной близости, это создает немало сложностей.

Например, представьте себе женщину Мыслительного типа. Если она во время секса отвлечется и углубится в объективный анализ (а это так естественно для ее натуры), то в нашем обществе ее будут порицать, ею будут возмущаться. Одна наша знакомая женщина-Мыслительный (Т) сформулировала это так: «Борьба идет постоянно. Когда половой акт закончен, то он закончен. И я хочу подумать о нем немножко и разобраться — спать или заняться чем-нибудь еще. А мой друг-Чувствующий (F) не готов остановиться. Он хочет еще обниматься, ласкать и наслаждаться отголосками удовольствия. Мне же трудно к нему в этом присоединиться. Но если я отказываюсь, он считает меня холодной, бессердечной и невнимательной. Но дело совсем не в этом. Я просто уже в другом месте, обычно — в своей голове».

Такие «мужские речи», произносимые женщиной, могут попросту лишить желаний мужчину, который не понимает происходящего. А в женщине Мыслительного типа это рождает разнообразные сомнения в себе, если только она не вооружена определенными представлениями на сей счет и конкретным пониманием того, что ей движет.

Для Мыслительных (Т) сексуальное возбуждение может быть вызвано и обсуждением, спором, соревнованием, с поражениями и победами, потому что это обсуждение является порой почти столь же захватывающим, как и сам половой акт. Вы можете себе представить, каким стрессом названное занятие может обернуться для женщины Мыслительного склада. Это неизбежно вызывает вопрос: «Что не так в моей женственности, если меня так возбуждают все эти споры и передразнивания?» Ей очень поможет осознание того, что с ней все в порядке. Это не вопрос пола а вопрос типа личности.

Мыслительным (Т) с их стремлением все рационализировать, полезно будет понять, что качества, традиционно описываемые как «мужские» и «женские» — всего лишь социальная установка. Будучи освящена временем, убедительна и, возможно, в чем-то оправданна, она не имеет ничего общего с миром женщины Мыслительного типа. Если вам хочется вести в танце, быть наверху в сексе или активно преследовать мужчину в баре, вы идете не в ногу с требованиями, предъявляемыми обществом к женщинам, но это нисколько не умаляет вашей женственности. Если вы видите, что все это приятно и важно, и ваш партнер согласен, то все остальное не имеет значения. Не забывайте, однако, что вы идете против течения.

ВСЕГО ЛИШЬ ЗА ОДИН ДЕНЬ

Временами несколько простых слов бывает достаточно, чтобы разрешить проблему. Джек и Тереза — двое Мыслительных (Т), вот уже двадцать лет состоящие в стабильном (по их же описанию) и удовлетворяющем обоих браке. Без сомнения то были хорошие отношения, но возникли два момента, способные нанести этой паре серьезный удар. Во-первых, оба принимали друг друга как должное и не тратили времени на то, чтобы говорить друг другу приятное. Как сформулировал Джек: «Мы позволяли очевидному говорить за себя».

Второе приняло вид Истер Мей, новой помощницы Джека на работе. Она принадлежала к очень выразительному, сердечному, душа-на-распашку типу Чувствующего (F). По производственной необходимости Джек и Истер Мей проводили много времени вместе, причем последняя регулярно и с энтузиазмом делилась с Джеком своими положительными впечатлениями от его стиля работы. Нет ничего удивительного в том, что Джека это возбуждало. Он сидел у нас в офисе и болтал об Истер Мей, отрицая очевидное и требуя от нас подтверждения того, что на самом деле, якобы, ничего не происходит, что все это его фантазии, которые ни на чем не отразятся. Да, когда он описывал в своей логической манере то, как они с Терезой проводят время дома, и сравнивал это с часами, проводимыми на работе с Истер Мей, различия бросались в глаза:

рабочее время давало поддержку, а дома ее не было. В офисе был флирт и возбуждение, а дома — рутина и скука.

«Я просто не могу выразить, сколько сил придает то, что она мне говорит, — признавался Джек. — Даже если все это ложь и преходяще, мне все равно приходится признать, что мне это приятно».

Было совершенно ясно, что если кто-нибудь или что-нибудь не вмешается, Джек в конце концов заведет роман. Мы спрашивали Джека: «А Тереза ничего не может сделать, чтобы возбуждать тебя так же, как Истер Мей?»

«Нет, — обычно отвечал он, — не думаю». «Хорошо, — продолжали тогда мы, — нам не известно, действительно ли Тереза не в состоянии тебя возбуждать. Скорее всего она даже не может проявить себя, потому что ты ее игнорируешь. А что если, справедливости ради, ты предоставишь Терезе шанс? Почему бы не попытаться завоевать ее снова, начав опять за ней ухаживать? Води ее на обеды, говори приятные слова, соблазни ее. И дай ей шанс ответить на твои авансы».

Джек, без сомнения, глубоко любил Терезу. К тому же он знал, что Истер Мей, какой бы привлекательной ни была, ему не пара. Помогая Джеку и Терезе увидеть, как их рациональность и объективность привела к тому, что они стали воспринимать друг друга как должное, мы дали им возможность оценить необходимость быть более выразительными и внимательными друг к другу. Интересно, как они описали это в своем объективистском стиле, каждый из них охотно следовал за другим, разделяя его положительные соображения. Благодаря незначительной предупредительности и кое-каким прямым требованиям поделиться позитивными впечатлениями, Джек и Тереза смогли заполнить провал, который невольно сами же создали. В самое короткое время они сумели сосредоточить свои силы на совместном хобби и решили ежедневно словесно выражать свою привязанность и высокое мнение друг о друге. Они даже сумели превратить это в игру, стараясь перещеголять один другого в проявлениях внимания и привязанности к супругу. Вскоре время, проводимое® вместе, стало для них радостью. Все вышесказанное еще более усиливается, если женщина Мыслительного типа к тому же и Сенсорный-Решающий (SJ) тип. Женщин STJ-типа ждет особая проблема, потому что они обладают предпочтениями Логика, заставляющими их быть объективными, отстраненными и рациональными, а предпочтения Сенсорного (S) и Решающего (J) требуют от них следовать разнообразным традиционным схемам поведения, предписываемым женщинам.

Семнадцатилетняя девушка-ESTJ очень ярко продемонстрировала это однажды вечером, когда мы обедали с нею и ее родными. Во время разговора она выпалила: «Я больше не хочу ходить на свидания. У меня нет никаких шансов на выигрыш».

Это заявление нас удивило, и мы попросили объяснений.

«Я обязательно проигрываю, потому что, когда мой приятель приглашает меня провести вместе вечер и спрашивает, чем я хочу заняться и куда пойти, — объясняла она, — то я, если прямо отвечаю на эти вопросы, пугаю его своим стремлением взять ответственность на себя. Кстати, когда я сама принимаю решения, мне от этого только лучше. Если же я изображаю пассивную девушку, как мне подсказывает другая моя половина, и говорю: «О, мне все равно; куда хочешь, туда и пойдём», то потом злюсь на себя весь вечер, потому что мне не все равно и лучше бы я ему это сразу сказала».

С другой стороны, — продолжала девушка, — я рискую отпугнуть его, если примусь оспаривать его выбор. В итоге мы оба сердимся. Так что уж проще сидеть дома и ни с кем не встречаться».

И это — в нежном семнадцатилетнем возрасте.

Естественно, то, что верно для женщин-Мыслительных (T), справедливо и для мужчин-Чувствующих (F). Общество ждет от них того, что противоречит их внутренним устремлениям и личностным предпочтениям. И поэтому они тоже рискуют оказаться между двух стульев, желая подчиниться своим природным предпочтениям Чувствующего

(F) — заботливости, проникновенности и благодушию — и вступая при этом в конфронтацию с социальным представлением о мужчине: отстраненном, упрямом и жестком. Как и для женщины Мыслительного типа, для мужчины-Чувствующего (F) проблема только осложняется, если он принадлежит к числу Сенсорных-Решающих (SJ). Склонность SJ к «нужному» ведет к тому, что он стремится исполнять ярко выраженные мужские роли: победителя в постели, главы дома, бесстрашного лидера. Очевидно, что это противоречит его природным склонностям. Конечно, сказанное не следует понимать в том смысле, что STJ не могут одерживать верх в постели, возглавлять дом или быть бесстрашными лидерами. Но если они посвящают подобной деятельности слишком много времени, их энергия истощается, они меньше уделяют внимания другим своим природным предпочтениям.

Мужчины-Чувствующие (F) часто пытаются совладать со своей проблемой, злоупотребляя поведением, включающим излишне грубую речь или пошлые шутки. Они могут также стремиться доказать самому себе и окружающим свою мужественность, пустившись соблазнять бесконечное число женщин — и физически и умственно. Однако в нашем обществе сексуальной несправедливости мужчина и здесь имеет преимущество: если женщина Мыслительного типа пытается быть «суперженщиной», ее часто называют поверхностной и нереалистичной. Если же она дает волю своим личным предпочтениям, то есть риск, что ее назовут «сукой». Так что шансов выиграть у нее нет. Когда же мужчина-Чувствующий (F) ведет себя как супермен, это обычно делается под девизом «мужчина должен быть мужчиной». С другой стороны, если мужчина-Чувствующий (F) поддается своей склонности к заботливости, его могут назвать «человеком Возрождения». В любом случае он выиграет.

Проблема мужчины-Чувствующего (F) напоминает проблему женщины Мыслительного типа и по способам решения. Первое, что должен осознать мужчина-Чувствующий (F), это факт, что «мужественность» — не просто социальные ожидания или предпочтения. Она отражает уверенность в себе в вопросах пола и способность действовать в напряженной обстановке, начиная от работы и кончая домом и постелью. Важно то, как вы и ваша супруга — или будущая супруга — ведете себя в интимной обстановке. Если вас это устраивает, то плевать вам на требования общества.

Как всегда, противоположности обладают друг для друга большой привлекательностью, это относится и к Чувствующим (F) и Мыслительным (T). Как мы уже неоднократно повторяли, эти типы с самыми лучшими намерениями могут попасть впросак из-за отсутствия уравнивающего влияния своей противоположности. Например, без привносимой Мыслительным (T) объективности, Чувствующий (F) может погрязнуть в стремлении все в жизни принимать на свой счет. А Мыслительный (T), без проникновенности Чувствующего (F), может стать настолько отстраненным, что вообще потеряет связи с жизнью.

Экстраверты (E) и Интроверты (I): пока вращается земля

Это, наверное, и прекрасно и ужасно одновременно: когда речь идет об Экстравертах (E) и сексе, то, что ты видишь, — есть то, что ты получаешь. Хорошо это или плохо, но это так. Все можно разложить по следующим категориям:

- Когда секс хорош. Экстраверт говорит все.
- Когда секс плох, Экстраверт говорит все.
- Когда секс ни то ни се, Экстраверт говорит все.

Так уж они устроены. Мы, конечно, несколько преувеличили, но суть в том, что любой, кто готов слушать, может стать наперсником Экстраверта. И они не прочь рассказать даже абсолютно постороннему человеку в лифте на службе о том, как восхитительно провели последнюю ночь.

Конечно, для Интровертов (I) это все превращается в гигантскую беспокоящую занозу. Они не только не желают, чтобы их личное «грязное белье» полоскали на людях, они не желают также знать о победах и разочарованиях других. Беспокойство еще больше

усугубляется пониманием того, что все сказанное и сделанное ими, — материал для публичных выступлений Экстравертов. («Если я скажу ей, что люблю ее, завтра об этом будет знать вся контора».) Для Интроверта есть вещи, которые всегда должны оставаться личной тайной. А Экстраверты, похоже, только и делают, что переходят границы дозволенного. Мы долгое время были уверены, что в своих отношениях с Экстравертами, Интроверты постоянно должны быть начеку из-за опасения, что те развоняют всем о том или ином интимном моменте.

Экстраверты могут сопровождать или прерывать моменты близости постоянной болтовней, чем-то вроде комментария по ходу событий. («Ну, мы кажется неплохо проводим время. Мы уже два часа вместе, а нам еще есть о чем поговорить. Мне это действительно нравится, думаю, и тебе тоже. Действительно, когда мы сидим тут, допивая бутылочку вина, слушая эту классную музыку, я думаю, как дальше пойдет наш вечер. Мы так здорово проводим время, что будет просто глупо не зайти выпить на посошок. Кстати, я уже говорил тебе, как мне приятно быть с тобой?»)

На любой стадии отношений Экстраверты рисуют словесные картины, стремясь вызвать восторг. («Когда я смотрю на тебя, я слышу вальс и вижу, как мы изящно скользим по паркету».) Они обещают, хвастаются, предлагают и описывают — и все это — словесно. Соблазнительные слова. Чистые слова. Грязные слова. Нежные слова. Резкие слова. Любые слова сгодятся. Это не просто слова: их нужно подкреплять действиями — от приглашающей улыбки до нежного прикосновения или неожиданного поцелуя. Все это может продолжаться от первого свидания до долгих лет супружества. Сексуальное общение с Экстравертом будет, как минимум, сопровождаться большим шумом, энтузиазмом и оживлением.

Для Экстравертов, однако, это «улица не с односторонним движением». Они не только заполняют воздушные коридоры своей болтовней, но и требуют этого от других: «Скажи мне. Скажи, что ты меня любишь. Тебе хорошо со мной? Я соответствую твоим ожиданиям?» Конечно, не все — даже другие Экстраверты — готовы, хотя и способны быть столь же откровенными, особенно в ответ на требование. Отказ от ответа или отрицательный ответ могут серьезно ранить Экстраверта и заставить потерять уверенность в себе в следующую встречу. Это порочный круг: чем больше Экстраверт получает в ответ, тем больше он требует.

Почему же кого-то привлекают такие рискованные отношения? В лучших своих проявлениях энтузиазм Экстравертов и их открытость могут вдохнуть жизнь в близкие отношения. Когда эмоции, особенно положительные, выражаются так открыто, это может придавать энергию и само по себе вознаграждать. Сила позитивного высказывания способна подкрепить все то хорошее, что обе стороны привносят в отношения.

Отношения Интровертов разворачиваются в гораздо более замкнутом пространстве. Хотя они не меньше Экстравертов ценят поддержку и словесное выражение привязанности, постоянные повторы в выражении восторга могут лишить их смысла и сделать поверхностными. Для Интроверта уяснение чего-либо без слов имеет свою силу и красоту. Осознание того, что вы вместе, хотя и разделены, говорит само за себя, и слова — особенно пустые и повторяющиеся — рискуют ослабить глубокое личное ощущение момента и даже вызвать недоверие к Экстраверту.

Вы почти всегда знаете, что Экстраверт думает или чувствует по поводу отношения, а вот понять и интерпретировать мнение Интроверта не просто. Для Интроверта любовь и близость означают спокойный союз, в котором уважаются жизненное пространство друг друга и право на одиночество, и, самое главное, остается свобода быть самим собой. «Он может отправляться туда и делать из себя дурака или звезду, — может заявить Интроверт, — Но пусть ни я, ни наши отношения это не затрагивает. Мне нужно выходить в свет, чтобы разобраться в моей личной жизни».

Когда дело доходит до вербализации эмоций, Интроверты склонны настолько же преуменьшать их, насколько Экстраверты преувеличивают. Они, безусловно, чувствуют не менее сильно, чем Экстраверты, но не считают, однако, нужным делиться всем, что происходит у них в душе, — да и не думают, что это кого-то интересует. Попросту говоря, они испытывают глубокую потребность редактировать свои мысли и чувства прежде, чем сделать их достоянием гласности. У Экстравертов же, напоминаем, это совпадает с процессом выражения.

В результате, когда Интроверт высказывается, можно быть уверенным, что внутри у него происходит гораздо больше, чем выражается в словах. Кажущееся простым сообщение, что он хорошо проводит время, может отражать чувство, граничащее с экстазом. Это, конечно, требует от слушателя некоторых усилий в плане понимания, а значит времени и терпения.

В особо значимые моменты — например, во время интенсивного сексуального общения — склонность Интроверта все преуменьшать может раздражать и разочаровывать партнера, не понимающего того, что происходит на самом деле. Представьте себе такую сцену: вы в объятиях страсти, с каждой секундой накал растет. Когда наступает самый потрясающий момент, вы, Экстраверт, во всю мощь выражаете свои восторги, осыпая комплиментами своего партнера («Ты такой замечательный! С тобой я чувствую себя прекрасно, как никогда! Я просто на седьмом небе! Только не останавливайся! Я так тебя люблю!») На что партнер-Интроверт через несколько минут отвечает шепотом: «Я тоже».

КОМПЛЕКС КАСТРАТА

Когда женщина-Экстраверт (Е) выходит замуж за мужчину-Интроверта (И), они, как правило, сталкиваются с проблемами в браке. При этом на поверхность выходит и второстепенная проблема, которую мы обычно называем комплексом кастрата.

Наш опыт подсказывает, что это — следствие влияния общества: от мужчины ожидают, что он будет руководить, тогда как женщина должна занять подчиненное положение.

Когда роли меняются, посторонним нужно время, чтобы к этому привыкнуть. Женщина-Экстраверт и мужчина-Интроверт сами могут быть вполне удовлетворены своими ролями, пока друзья мужа не начнут когда-нибудь бомбардировать его комментариями типа: «Ты сможешь в выходные прийти поиграть в шары или тебе нужно получить разрешение у «начальства»? Совершенно ясно, что она говорит за обоих». Подобных намеков на то, что в семье верховодит жена, может быть великое множество. Названное обстоятельство редко превращается в причину напряженности в семье, но когда пары приходят к нам посоветоваться по иным поводам, такая проблема тоже всплывает. («Раз уж мы об этом заговорили, то мне еще хуже от того, что ты все время говоришь за меня...»)

Этот феномен наблюдали и другие. Рут Дж. Шерман, наша подруга и коллега, практикующаяся на Гавайях и специализирующаяся на работе с семейными парами на основе типологии, сообщила в «Journal of Psychological Type» в 1981 году: «Вполне вероятно, что именно те качества женщины-Экстраверта, которых не хватало мужчине-Интроверту и которые привлекли его в ней в начале их отношений, становятся причиной расхождений».

Одно из объяснений тому, по словам Шерман, связано «с мифом, на который оба ссылаются: что мужчина должен легко взаимодействовать с миром, а женщина поддерживать его и следовать за ним. Когда оба обнаруживают, что в их браке это не так, они чувствуют себя разочарованными».

РАЗНООБРАЗНЫЕ УДОВОЛЬСТВИЯ

Порой Интроверты способны отказаться от своего стремления к одиночеству, следуя чужому примеру.

Вот, например, Мэри Бет и Дин, оба — Интроверты-Решающие (И). Они пришли к нам, чувствуя неуверенность в своих сексуальных потребностях. Для них обоих секс был делом очень личным и, так как оба были к тому же истинными Решающими (И), они не

стремились к импровизации и разнообразию. Их секс был вполне консервативным, все происходило обычно в темноте с минимальным обнажением. Это казалось им удовлетворительным, пока соседнюю квартиру не сняла пара Экстравертов. Через стену Мэри Бет и Дин могли слышать, как те кричат, восклицают, гоняются друг за другом, занимаясь разнообразным сексом. Через некоторое время Мэри Бет и Дин познакомились с ними. Благодаря подслушиванию через стену, они к тому времени знали некоторые из сексуальных паролей этой пары. Поэтому, услышав, как их соседи говорят: «Хочешь поедem домой и поиграем в салочки?», Мэри Бет и Дин прекрасно поняли, что имеется в виду, и обнаружили, что это их возбуждает.

Названное обстоятельство несколько беспокоило их и заставило задуматься.

«Нормальные ли мы? Хорошо ли, что нас охватывает сексуальное возбуждение, когда мы слышим эту пару непосредственно или через стену? Все ли с нами в порядке?»

Небольшой помощи в понимании собственной интровертности и рациональности, а также в осознании того, что понятие «нормальный» в отношении секса не столь уж однозначно, было достаточно, чтобы они смогли получать удовольствие благодаря внешним стимулам. Осознав, что Интроверты, хотя и не склонны к такой выразительности, могут быть стимулированы и возбуждены энтузиазмом других, Мэри Бет и Дин смогли позволить себе поддаться соблазну многословной деятельности соседей. Это помогло им радостно использовать ее к вящему своему удовлетворению.

Очевидная опасность этих коммуникативных различий заключается в том, что Экстравертам кажется, будто Интроверты ничего не чувствуют — или чувствуют совсем не то; Интроверты же склонны считать сказанное Экстравертами поверхностным. Для обеих сторон жизненно важно ценить опыт друг друга: Экстраверты вовсе не всегда поверхностны, а Интроверты — бесчувственны.

Поменять свое поведение непросто. Естественно, что любой из нас может стать неуверенным в себе и в своих отношениях с окружающими. И часто, если в наших отношениях что-то не так, это в первую очередь проявляется в сексе. Так что, когда Экстраверт привыкает говорить определенные вещи во время секса, даже если они мало или ничего не значат для его партнера-Интроверта, ему будет трудно молчать, не беспокоясь о том, как у него все «получается». А Интроверты, которые вдруг начинают много говорить в постели, могут беспокоиться, не испортят ли эти пустые слова все удовольствие.

Прекрасное, проверенное на практике правило для Экстравертов и Интровертов, желающих наполнить смыслом свои сексуальные отношения, состоит в том, чтобы найти компромисс между своими нуждами и потребностями партнера. Порой достаточно сказать: «Мне нужно чаще слышать от тебя слова о любви». Или: «Пожалуйста, попытайся выразить, что ты чувствуешь, когда это происходит». Или даже: «Я хочу, чтобы ты выкрикивал мое имя, когда тебе хорошо». Или (от Интроверта): «Я не хочу, чтобы ты говорил кому-нибудь о наших отношениях». Или: «Просто побудь со мной и обещай несколько минут ничего не говорить». Или: «Я хочу только, чтобы ты продолжал меня обнимать, когда все кончится».

Порой все несколько сложнее. Но все равно стоит попытаться найти правильные слова или, напротив, избежать слов. Интровертам не следует ждать, что Экстраверты «просто поймут» что-то в нужный момент, если им об этом и не говорить. А Экстраверты не должны рассчитывать, что Интроверт «просто скажет» что-то в нужный момент, если его об этом не попросить специально. Очевидно, что чем больше различие, тем труднее все это. Но с помощью Типоведения, узнавая друг о друге все больше, вы быстрее преодолете некоторые барьеры и приобретете больший потенциал к обоюдному удовлетворению.

Решающие (J) и Воспринимающие (P): искусство спланированной импровизации
Воспринимающим (P) трудно себе представить, что Решающие (J) включают секс в свое расписание, как включают в него и все остальное. Тем не менее, это так. Они могут в этом

не сознаваться, они могут не включать его в свои ежедневники, но тем не менее он у них «в списке», хотя бы в уме, и сей план будет выполнен, если только Решающему (J) это позволят. Действительно, чем более предсказуемо расписание, тем более спокойно и уверенно чувствует себя Решающий (J) и тем лучше удается ему секс. Чем лучше он знает своего партнера и чем более рутинными становятся сексуальные движения, тем лучше результат, во всяком случае — для Решающего (J). Предсказуемыми становятся не только время, но и обстановка, предварительная игра и сам акт.

Это не означает, что расписанием не предусмотрены никакие отклонения, нововведения и даже, возможно, сюрпризы. Но не ждите слишком многого. Большое количество слишком быстрых перемен без предупреждения могут смутить Решающего (J), погасить его желание.

Эта предсказуемость — хорошее подспорье тому, кто хочет соблазнить Решающего (J). Не забывайте о Списке, о постоянном стремлении Решающего (J) составлять план. Если вы поманите его легкими намеками на то, что произойдет позднее — новым стилем, временем, местом, позой, — он не только будет к этому готов, он просто с ума сойдет от ожидания, если успеет включить это в свой Список. Благодаря тому, что оно оказалось у него в Списке, он может подумать над этим, представить себе это и сделать это.

НЕ ЗВОНИТЕ. МЫ САМИ ВАМ ПОЗВОНИМ

Мы слышали о двух Решающих (J), которые установили такое правило для своих друзей и коллег:

«Не прерывайте нас никакими телефонными звонками от девяти до десяти вечера в субботу. Это наше время для секса».

Все очень просто: когда дело доходит до секса с Решающим (J), вы добьетесь большего успеха, если скажете заранее, что собираетесь делать, потом сделаете это, а потом расскажете, что сделали. Подобная схема является превосходной с точки зрения Решающего (J), ибо содержит планирование действия, его совершение и возможность убедиться в выполнении оно, чтобы потом вычеркнуть его из Списка.

Конечно, всегда есть исключения. Но помните: если не потакать стремлению Решающих (J) к структуризации и планированию, это может стать причиной бесконечных стрессов, способных — особенно в интимных отношениях — привести к разочарованиям, неудачам и даже к импотенции.

Если вы относитесь к числу Воспринимающих (P) и никогда не имели дела с Решающими (J) в интимной обстановке, то, возможно, не поверите тому, что мы сейчас описали. Для Воспринимающего (P) нет большего мучения, чем планирование чего-либо, что в принципе должно являться спонтанным и свободным, как сексуальные отношения. Как можно вообще знать заранее, когда придет «настроение» (не говоря уже о том, где)? И в этом состоит ужасное противоречие: «Настроение приходит, потому что так запланировано», — утверждает Решающий (J); «Я не могу возбуждаться по расписанию», — возражает Воспринимающий (P). Действительно, стоит первому начать свою предсказуемую игру, как у второго возникает беспокойство и неудобство. Стоит Решающему (J) включить определенную песню, как возникает напряжение. Когда Решающий (J) отправляется в ванную «освежиться», беспокойство начинает расти. К тому времени, когда Решающий (J), в соответствии с планом, зажигает свечи, гасит свет и говорит:

«Ну что, подурчимся немного?», раздражение Воспринимающего (P) уже достигло апогея. И с этого момента оба переходят к развлечению, которое, в лучшем случае, доставит удовольствие только одной стороне.

Можете себе представить, что происходит, когда Решающий (J) двигается вперед, планируя каждый соблазнительный шаг, и тут его прерывает или путает ему все карты спонтанный Воспринимающий (P). Или, того хуже: когда у Воспринимающего (P) появляется желание и он неожиданно «набрасывается» на Решающего (J), который о сексе и не думал, не говоря о том, чтобы ответить. Вы уже поняли: часто первая реакция

Решающего (J) настолько резка и категорична, что у Воспринимающего (P) пропадает всякое желание. В результате, то, что могло бы произойти, гибнет на корню. Мы называем это «задирать Решающего (J)». Подобное достаточно легко, но может привести к серьезным негативным последствиям. Оно включает такое поведение Решающих (J), которое может быть воспринято как гнев, хотя обычно это просто выражение разочарования по поводу того, что нечто незапланированное добавилось к Списку. Часто такие неприятные впечатления оказываются весьма стойкими, и последующее сексуальное общение бывает затруднено. В свою очередь, Воспринимающего (P) подобный опыт тоже может ранить — в конце концов, он или она поступали вполне естественно, просто стремясь к тому, что должно было доставить удовольствие. Но нет ничего приятного, размышляет Воспринимающий (P), когда это приводит к резким словам и сердитым чувствам, которые к тому же сохраняются еще долго после того, как их выкажут.

Однако есть хороший способ навязать Решающему (J) спонтанность. Когда возникнет потребность, скажите ему, что «сегодня вечером было бы неплохо подольше понежиться» или что-нибудь в этом роде. Лучше всего сказать и «отбежать», то есть предложить ему идею — возможно, даже очень смелую — и сразу уйти. («Как ты думаешь, может будет неплохо пообниматься перед телевизором, как мы делали это в студенческие годы?») или даже: «Ты никогда не думал о том, чтобы полить меня шоколадным сиропом?») А может быть одеть что-нибудь соблазнительное (или снять?) и пронестись по комнате, дав Решающему (J) только мельком на вас взглянуть. Намекнув, исчезните на несколько минут, а может быть и часов. Это даст Решающему (J) время подумать, превратить вашу фантазию в свои планы и наконец внести ее в Список. С этой минуты все ограничения исчезают.

Это победа для обоих: у Воспринимающего (P) есть возможность проявить свою спонтанность, а у Решающего (J) есть шанс найти этому спонтанному действию место в расписании.

Пока мы говорили лишь о том, когда происходит секс — спонтанный или же запланированный — но все вышесказанное относится и к самому акту. Решающие (J) скорее всего будут действовать в постели привычными способами, начиная от прелюдии и кончая тем, кто, когда и что говорит и делает. Воспринимающие (P), как и во всем, будут здесь стремиться к новизне — к смене положений, слов, стилей. Конечно, обе стороны могут быть как склонными к консерватизму, так и способными на частые нововведения. Нужно только понимать друг друга. Гибкие, спонтанные Воспринимающие (P) должны знать, что некоторая доля консерватизма может принести стабильность, чувство безопасности и предсказуемость, и все это способно раскрепощать и придавать силы. А упорядоченные, приверженные привычке Решающие (J) должны помнить, что выйдя за пределы привычного, можно обрести эротическое возбуждение и расширить горизонты любви и привязанности. От обеих сторон требуется немало усилий для того, чтобы отношения продолжали возбуждать. Комбинация старых, проверенных движений с чем-нибудь новеньким — хороший рецепт для долгой физической гармонии.

Уложите проблемы в постель

Важно помнить, что секс и интимная близость почти для всех — очень уязвимое место, независимо от пола и психологического типа. Из этого следует, что не нужно обсуждать подход друг друга к сексу, лучше предложить поддержку и взаимопонимание, основанное на знании психологических типов.

Сказанное не означает, что секс должен стать серьезным занятием, в котором нет места смеху, поддразниваниям и другим легкомысленным вещам. Но, как и в большинстве проблем, связанных с межличностными отношениями, здесь важно правильно выбрать время. Каждое замечание воспринимается в контексте данного момента и соответствующего состояния отношений. И то, что может показаться двоим теплым,

легким и соблазнительным в один момент, в другое время будет выглядеть холодным, бессердечным и несвоевременным.

Здесь кроется нечто большее, чем просто несколько комментариев — или даже половой акт. Вопросы физической близости опутаны бесконечными внешними обстоятельствами в развитии отношений: возраст, здоровье, гормоны, стрессы, беременность, воспитание детей, а к тому же еще — вероятность столкнуться с разнообразными болезнями, передающимися половым путем. Есть и менее прямые зависимости: пропущенный по дороге домой автобус может испортить все планы на романтический вечер. Не говоря уже о бесконечном наборе обстоятельств, способных разъединять людей.

Когда речь идет о сексе, заложенные в детстве установки, ролевые ожидания, религиозное воспитание и тому подобное могут наложить заметный отпечаток на его значимость, на способность человека получать (или не получать) от этого удовольствие. Добавьте к сказанному разнообразие типов личности и вы получите страх, нетерпение, долг, радость, выразительность, молчание, плюс все остальное, что происходит между двумя людьми. Так, Экстраверт-Мыслительный (ЕТ) может решить, что прикосновение означает «Приди и возьми меня» или призывает ответить игривыми словами, а его партнер-Интроверт изумится: «Почему такая реакция вызывается простым прикосновением? Он — животное или нимфоман».

Трудно поверить, но даже в наши ориентированные на секс, кажущиеся столь искушенными девятые годы остаются люди, несвободные в сексе. Двойной стандарт — мужчины могут делать в сексе то, что женщинам делать не следует, — все еще жив, и многие, особенно среди женщин, оказались обманутыми. В итоге, если принимать как должное сексуальные пристрастия, опыт и свободу другого, можно прийти к разнообразным личностным проблемам. В вопросах секса дело особенно часто обстоит совсем не так, как кажется, поэтому пары должны постоянно «сверяться» друг с другом. Чтобы проиллюстрировать эту мысль, обратимся к примеру Элен и Тома, которые на первых свиданиях казались совершенно раскрепощенными, открытыми и гибкими, но через некоторое время выяснилось, что гибкое и экспериментаторское отношение Тома к сексу на деле ленивое «делай все сама». И Элен стала думать, что Том в сексе очень пассивен и незаинтересован. А сексуальная свобода Элен стала казаться Тому требовательной и исполненной ожиданий. Секс для них стал работой, чуть ли не наказанием. Когда мы беседовали с ними, они не уставали повторять: «Но ведь раньше...», продолжая цепляться за свои ранние, неподтвердившиеся ожидания и идеи.

Когда близость увеличивается и растет зависимость друг от друга, сексуальное поведение и ожидания меняются; следует постоянно об этом помнить: где мы находимся и что нужно нам — и где находятся наши партнеры и что нужно им. Таким образом можно избежать проблем, проистекающих из взаимного непонимания и неверно понятых сигналов. Но в любом длительном союзе неизбежно возникают проблемы, даже в спальне. Важно помнить, что никто не становится «хуже» из-за сексуальных проблем. Секс — не выступление, а люди — не исполнители. Хотя счастье и удовлетворение желательны, временами сексуальная близость выражает гораздо большее, к чему не применимы «рейтинги» — свои или чужие. Каждый несет с собой разнообразные потребности, которые могут выражаться в близости. Чем лучше вы знаете свои потребности и нужды своего партнера, тем больше имеете возможностей реализовать собственные желания и помочь партнеру реализовать свои. И если время от времени приходится какими-то потребностями поступаться, это еще не поражение.

Нам, на самом деле, необходимо перестать думать о сексе как об игре на выигрыш, искать в нем хорошее и плохое, успехи и неудачи, нужно дать место различиям в типах личностей, экспериментам, обучению и взаимобмену между сторонами. «Это твои проблемы», — подобное заявление совершенно неприемлемо, если вы не готовы сию же секунду продолжить: «И мои тоже» или «Я помогу тебе с ними».

Чем может помочь Типоведение

Несмотря на то, что все, кажется, .против них, множество пар умудряются вести удовлетворительную сексуальную жизнь. У некоторых все получается само собой. Но для большинства за этим стоит огромный труд.

Мы уверены, что Типоведение может облегчить этот процесс. Вот несколько подсказок, иллюстрирующих, как может помочь знание психологических типов:

- Экстраверты (E): знайте, когда слушать. Следите за собой, старайтесь не говорить постоянно во время секса. Опасность чрезмерного стремления выразить свои эмоции словами состоит в том, что это покажется вашему партнеру поверхностным, бессмысленным и занудным. Попробуйте, сказав что-то, сделать паузу. Дайте партнеру время откликнуться или выразить свои чувства.
- Интроверты (I): скажите хоть что-нибудь. Не считайте, что ваш молчаливый экстаз правильно воспринимается партнером. Ваше молчание может быть понято, например, как признак скуки или незаинтересованности. Самое главное — осознajte, что, хотя у вас внутри может играть целый оркестр, если вы не выразитесь прямо, музыка будет звучать лишь для вас.
- Сенсорные (S): дайте волю воображению. Если вашему партнеру это приятно, хорошо бы играть разные роли — крестьянской девушки/ коммивояжера, учителя/ученика, врача/пациента, случайных знакомых или еще какие-нибудь — в качестве прелюдии к восхитительному и потрясающему сексуальному опыту. Не нужно постоянно стремиться сохранять связь с моментом. Некоторые из кажущихся далекими от реальности идей не являются ни безумными, ни извращенными. На самом деле они способны вдохнуть свежесть и новую жизнь в некоторые отношения, которые со временем потеряли свою вдохновенность.
- Интуитивисты (N): держитесь момента. Попробуйте перестать воображать иное; касается ли это положения, времени или человека. Хотя подобные фантазии кажутся возбуждающими и эротичными, ваше чувство реального партнера от этого притупится. Названное может привести к тому, что вы перестанете откликаться или, что еще хуже, будете откликаться неадекватно, говоря не то, что нужно, и не тогда, когда нужно.
- Мыслительные (T): в сексе участвует и другой человек. Вам может показаться смешным, что мы об этом говорим, но Мыслительным (T) иногда полезно напомнить, что человек, с которым они делят такие мгновения, тоже имеет свои потребности, чувства и желания. И любое из них требует чуткого внимания. Это не значит, что каждое мгновение нужно превращать в обучение или самосовершенствование. Ваш объективный анализ может прозвучать как механический и неискренний. Вместо того, чтобы отойти в сторонку и наблюдать за развитием событий, попробуйте пережить момент, не анализируя его.
- Чувствующие (F): в сексе участвует и другой человек. Не все сосредоточено вокруг вас. Попробуйте не принимать на свой счет каждое слово или действие. Порой секс — чисто физиологическое занятие, и не всегда речь идет о великой любви. И ничего страшного в этом нет, это не означает, что данный момент не способен принести удовольствия обоим сторонам.
- Решающие (J): следуйте за моментом. Время от времени происходит что-то незапланированное. Это нормально, и на деле может оказаться даже очень весело. Обещайте себе прямо сейчас: когда «атакует спонтанность», не реагировать вслух, а сосчитайте про себя до десяти. Если и после этого вы не сможете принять ситуацию, сосчитайте до двадцати, тридцати, до ста и так далее.
- Воспринимающие (P): «привычно» — не всегда «плохо». Научитесь ценить ощущение надежности, возникающее тогда, когда вы знаете, что произойдет дальше. При этом у вас останется простор для гибкости и импровизации. Вместо того, чтобы бороться с планом (расписанием), лучше спонтанно примите его, и всегда помните, что есть много возможностей для модификаций.

Наши читатели, скорее всего, заметили, что восемь приведенных выше подсказок направлены главным образом на то, чтобы вы не боялись немножко «подвинуться», дабы

суметь «прикоснуться» к своей противоположности. Так, Экстравертам (E) может понадобиться кое-что из арсенала Интровертов (I), Сенсорным (S) стоит побыть немножко Интуитивистами (N), и так далее.

На то есть две причины. Во-первых, мы привносим свои предпочтения в сексуальные отношения так же, как и во все остальное. Это придает нам сил и уверенности, но, одновременно, способно сделать нас самоуспокоенными и ленивыми. И заставив себя немного «подвинуться», мы сможем стать более совершенными в любви.

Во-вторых, половой акт включает в себя и некоторую таинственность, связанную с нашими непредпочтениями. Например, для Экстраверта (E) загадка заключается в созерцательности Интроверта (I). Для Чувствующего (F) — тайна в способности Мыслительного к аналитичной объективности. Следовательно, чем ближе мы подойдем к нашей «тайне», тем более мы будем способны удовлетворить своих партнеров, отличия которых от нас — составная часть их привлекательности.

Хотите верьте, хотите нет, но секс — далеко еще не все. Некоторые пары едва ли способны в это поверить, но и другие стороны жизни — а именно, общение, финансы и разрешение конфликтов — могут в не меньшей степени приносить удовлетворение или, напротив, разрушать отношения. И в самом деле, наш опыт научил нас, что проблемы в отношениях часто начинаются именно с упомянутых областей, а уже потом проявляются и в постели. Так что сексуальные проблемы не всегда носят чисто физический характер. Корень проблемы может оказаться вовсе не в них. Но в разочарованиях момента об этом часто забывают.

Подобно тому, как отсутствие сексуального понимания может быть отражением иных проблем, гармоничный секс часто является кульминацией тяжелого труда, взаимопонимания и острого желания самосовершенствования.

Когда все названное сложено вместе, это самое прекрасное на свете.

В СВЯЗИ СО СВЯЗЬЮ

ESFP: связь — это высшее чувственное выражение моей любви. INTJ: связь — это логическое завершение стимулирующего знакомства. Кстати, что ты называешь «любовью»?

Упражнение

Прогулка доверия

Вот хороший способ помочь парам оценить, что значит отдать себя в чьи-то руки, рассчитывать друг на друга и научиться доверять намерениям любимого.

Сначала один завязывает другому глаза. Следующие десять минут человек с завязанными глазами будет целиком зависеть от заботы партнера. Пока глаза завязаны, разговаривать запрещено. Человек, который может видеть, помогает партнеру совершить разнообразные действия (ходьба, прикосновение, запах, слух, еда, исследование всего, что только можно придумать). Через десять минут они меняются ролями.

В ходе выполнения этого упражнения оба смогут испытать те трудности, которые возникают, когда лишь один видит и никто не должен разговаривать. Они также испытают пугающую ответственность за своего партнера, полностью зависимого в каждом своем движении. Его безопасность, способность двигаться и впечатления целиком зависят от другого.

Частенько именно тот, кто видит, бывает травмирован свалившейся на него ответственностью, тогда как его партнер с завязанными глазами может обнаружить, как трудно быть столь зависимым от другого.

Упражнение 2

Лицом к лицу

При выполнении этого упражнения партнеры смотрят друг другу в лицо, стоя примерно на расстоянии шести футов (около 183 см.). Когда будете готовы, подойдите к партнеру в том темпе, который покажется вам удобным. Ничего не говоря, подойдите настолько близко, как вам хочется, потом сделайте то, что вам кажется уместным, и все это молча.

Ваш партнер волен реагировать так, как пожелает. Когда у вас возникнет настроение, вернитесь на исходную позицию и закончите упражнение.

Далее обсудите следующие вопросы:

- Как чувствовал себя каждый из вас?
- Было бы легче, если бы у вас была возможность говорить?
- Научились ли вы какому-то новому способу выражать свою привязанность по отношению друг к другу?
- Какая часть упражнения вызвала самую большую неловкость?
- Как, если вообще как-то, ваш партнер поддержал или поощрил вас?

Последующее обсуждение должно высветить, как мало времени большинство из нас посвящает изучению чувственных, визуальных, осязательных и эмоциональных сторон своего партнера. Чем ближе мы друг к другу, тем больше мы стремимся выключить свет, закрыть глаза и лихорадочно говорить. Это упражнение помогает понять, как узнать своего партнера по-новому.

Упражнение 3

Путешествие для головы

Если вы или ваш возлюбленный с трудом передает контроль за ситуацией другому, то можно попытаться выполнить следующее упражнение.

Пусть ваш партнер ляжет на пол, глядя в потолок. Встаньте рядом на колени и нежно поднимите его голову своими руками. Потом медленно двигайте ее в разных направлениях. Через некоторое время мягко верните голову на пол. Потом поменяйтесь ролями и повторите.

Когда закончите, обсудите следующие наблюдения:

- Когда вы начали поднимать голову партнера, он противился или предоставил вам полную свободу?
- Были ли вы способны руководить, свободно перемещая голову партнера?
- Как каждый из вас чувствовал себя, управляя другим — и подчиняясь другому?

Это упражнение показывает, как трудно передать контроль над собой другому человеку. Ваша шея, голова и позвоночник, равно как и все наши половые органы, чувствительны к прикосновениям, и каждый из нас чувствителен к опасности, которая может возникнуть из-за грубого обращения или невнимательности. Обычно партнер, держащий вашу голову, испытывает сильное чувство ответственности; он может почувствовать себя задетым, если вы не расслабитесь и не предоставите ему возможность взять ответственность на себя. Данное упражнение может также помочь проникнуть в вопрос власти и лидерства в вашем союзе — кто на самом деле взял ответственность на себя. Например, если один из вас обнаружит, что не способен отказаться от контроля за движениями своей головы или не захочет брать на себя управление, это может многое сказать о том, как вы подходите друг к другу в своих отношениях в целом, а особенно — в сексе.

7. ФИНАНСЫ

«Не нужно беспокоиться. Когда-нибудь мне повезет, и все вернется»

Кто-то когда-то сказал: «Деньги, конечно, не самое важное на свете, но они, безусловно, впереди всего того, что стоит на втором месте». А Вуди Аллен сформулировал это так: «Я предпочитаю быть богатым, а не бедным, хотя бы из финансовых соображений». Как бы вы ни смотрели на финансовые вопросы, вы вряд ли станете отрицать, что они способны драматически сказаться на любых отношениях, особенно — на близких. Попросту говоря, когда деньги становятся фактором, отношения нужно полностью пересмотреть, и обычно, эти перемены — не к лучшему.

Возьмите группу людей — менеджеров за работой, отряд скаутов, работников какого-нибудь офиса — все, казалось бы, невинно, но стоит вмешаться в эту идиллию финансовым побуждением, и вот уже поведение сильно изменилось. Совершенно спокойные и даже скучающие, на первый взгляд, люди неожиданно оживляются. Как правило, поведение почти любого человека из смирного и отстраненного превращается в

коварное и беспощадное. То, что было лишь упражнением с налетом соревновательности, становится борьбой не на жизнь, а на смерть. Люди, обычно не склонные к обману, вдруг обнаруживают, что вольно толкуют, а то и просто нарушают правила, насилуя свою собственную личность. И все это — во имя всемогущего доллара. Приблизительно тоже самое происходит, когда деньги вмешиваются в отношения близких людей. Мы знаем пары, сосуществование которых обеим сторонам казалось вполне приемлемым. Они, вроде бы, конструктивно и эффективно взаимодействовали, и вдруг все разлетелось на куски из-за вмешательства какой-либо резкой финансовой перемены — получения наследства, продвижения по службе, выигрыша, потерь в инвестициях или безработицы. Неожиданно эти во всех прочих отношениях довольные пары теряли всякое представление о приличиях и начинали вести себя очень и очень некрасиво: никому не доверяли, ревновали к чужой удаче, проявляя весьма сложную гамму чувств, начиная от эгоизма и кончая тенденцией к самоубийству.

Помимо загадки собственно денег, существует еще целый ряд факторов, влияющих на отношения к ним людей. Мы убеждены, что личностные предпочтения, безусловно, играют весьма важную роль в том, как люди подходят к решению финансовых вопросов. Конечно же, не следует отрицать воздействия родительского воспитания и обстоятельств, в которых человек вырос (депрессия, война, изобилие и т.п.). Человек потерял деньги, приобрел их, или у него их вообще никогда не было, — все эти обстоятельства могут влиять не меньше, чем качества личности. И все-таки, личностные различия — это исходная точка для разрешения почти всех конфликтов, затрагивающих финансовые вопросы.

Решающие (J) и Воспринимающие (P): откладывать на потом или пользоваться сейчас
 Так как денежные дела связаны с определенными целями, различие между Решающими (J) и Воспринимающими (P) может оказаться самым важным при определении того, как двое людей относятся друг к другу в финансовых делах.

Посмотрите, что происходит во время наших групповых занятий, когда мы просим группу Решающих (J) и группу Воспринимающих (P) написать свои ответы на такой простой вопрос: «Что делать с деньгами?» Эти списки, написанные на больших листах бумаги, потом вывешиваются на всеобщее обозрение и обсуждаются.

Мы можем с поразительной точностью описать, как каждая из групп подойдет к этой задаче и как будет выглядеть окончательный вариант.

Список Решающих (J) всегда аккуратен и организован, их ответы обычно пронумерованы или помечены иным образом. Данный вариант всегда отражает консервативный подход к деньгам, основанный на презумпции, что наличие денег — прямой итог тяжелой работы и ответственного образа жизни. На первом месте у Решающих (J) неизменно стоит «КОПИТЬ». Остальной список включает в себе тот или иной вариант из следующего перечня:

- Разумно вложить деньги
- Ассигновать их
- Разумно потратить
- Разнообразить инвестиции
- Оплатить образование детей
- Определить приоритетные траты
- Отложить на старость
- Контролировать их движение

Первое, что стоит в списке Воспринимающих (P), это — «ПОТРАТИТЬ». Остальной список, как правило, и не список вовсе, а очевидное отражение потока сознания, всплески которого могут быть зафиксированы в любом месте листа любым членом группы разнообразнейшими почерками и чернилами. (Уже один вид такого листка сводит Решающих (J) с ума, так как они считают это типичным для Воспринимающих (P))

способом распоряжаться деньгами. Кое-кто из них может даже заметить, глядя на неразбериху слов и цифр:

«Ну прямо чековая книжка моего партнера!») Среди того, что Иррационалисты предлагают сделать с деньгами, неизменно присутствует:

- Сделать на них что-нибудь веселенькое
- Получать удовольствие, пока они у тебя есть
- Отдать их тому, кому они нужнее
- Предпринять неожиданное путешествие
- Затеять давно отложенный проект
- Осуществить неосуществленную мечту
- Купить детям подарки
- Свезить друзей в круиз

Эти ответы мало менялись во время наших многочисленных упражнений. Приведем в качестве примера наиболее характерный случай, когда группы Решающих (J) и Воспринимающих (P) полностью подтвердили свою полярность. Как и ожидалось, первые начали свой список с «Копить их» и, перечислив восемь-десять приоритетных вариантов, завершили его словами «Потратить». Работавшие независимо от них вторые начали свой список с «Потратить». А в конце их листка, содержавшего весьма игривые и случайные предложения, стояло: «Копить». Когда оба списка были вывешены на всеобщее обозрение, такая демонстрация полной противоположности потрясла группу. Все сидели в изумленном молчании, а потом рассмеялись — за этим последовал очень полезный разговор о том, как много людей обнаружило, что их партнеры столь серьезно отличаются от них.

ЗАПИСЫВАТЬ ДОХОДЫ?

Мы все говорим на одном языке, но часто хотим сказать — и слышим — разные вещи. Это прекрасно иллюстрирует история с группой Решающих (J) на одном из наших семинаров. Мы попросили их перечислить на большом листе бумаги ответы на вопросы: «Что делать с деньгами?» В своей типично рационалистической манере они выполнили работу раньше срока. Среди прочего, в списке значилось: «Купить CD». Фокус же состоял в следующем: спеша закончить работу, они не сговорились о том, что на самом деле значит «купить CD». Выяснилось, что одна половина группы намеревалась приобрести сертификаты депозитов, а другая решила, что речь идет о покупке компакт-дисков с музыкальными записями.

Очевидно, что это тот случай, когда люди совсем не понимают друг друга. У Решающих (J) и Воспринимающих (P) абсолютно разные подходы к деньгам, поэтому не удивительно, что это является источником и привлекательности и напряжения одновременно. Первые видят во вторых людей, которые помогут им не так крепко держаться за деньги — и деньгам не так крепко держать их. Способность Воспринимающих (P) быть гибкими и спонтанными помогает Решающим (J), хотя бы частично, взглянуть на свою систему ценностей так, как они разучились смотреть на нее в своей всепоглощающей потребности держать деньги постоянно под контролем. Воспринимающие (P) могут увидеть в Решающих (J) ответ на свои молитвы о распорядителе финансов, который привнесет упорядоченность в их хаотические траты. Прекрасное стремление Решающих (J) к организованности и контролю — большое облегчение для тех, кто просто не способен управляться со своими деньгами. Сказанное не означает, что у Воспринимающих (P) никогда нет денег или что они не способны эффективно ими распоряжаться, им просто совсем не хочется над этим задумываться. Упомянутое относится ко всем основным вопросам (своевременная оплата счетов, ежемесячные взносы в банк, сведение баланса в чековой книжке, ведение записей). Такие вещи чужды природе Воспринимающих (P), для них это обычно на втором плане. Логика диктует, что организованные и предусмотрительные Решающие (J) гораздо лучше приспособлены к работе с деньгами. В конце концов, они вовремя оплачивают счета,

организуют бюджет и не нарушают его, и вообще хорошо разбираются в том, откуда берутся и куда уходят их деньги. Но не позволяйте себя одурачить: и те и другие в равной мере способны управляться — или расправляться — со своими деньгами. Решающие (J), несмотря на всю свою организованность, могут настолько погрузиться в заботы о деньгах, что упустят хороший случай или испугаются пойти на риск, который со временем может обернуться неплохими доходами. А Воспринимающие (P), несмотря на всю свою внешнюю неорганизованность, способны живо реагировать на смену ситуации на рынке, порой преобразуя рискованную ситуацию в потрясающе успешную.

Вот показательный пример. Однажды нам довелось работать для одной брокерской фирмы в большом южном городе, где все служащие знали свои личностные типы. Мы обнаружили, что Решающие (J) гораздо консервативнее обращались с бумажниками своих клиентов. Но этого мало. Мыслительные-Решающие (TJ), а особенно Сенсорные-Мыслительные-Решающие (STJ), разочаровывали и клиентов и президента компании, потому что, хотя они выработывали стабильный доход, его едва хватало на то, чтобы выплачивать им зарплату, не говоря уже об удовлетворении запросов клиента. Напротив, Воспринимающие (P), а особенно Воспринимающие-Экстраверты (PE), практиковали подход по методу американских горок. Они могли нарисовать столь потрясающую картину той или иной инвестиции и клиенту и главам фирмы, что все приходило в восторг от подобного рода возможностей, забывая про вероятность высокого риска таких проектов. Упомянутый подход отчетливо отражался в их послужном списке: Воспринимающие (P) склонны либо много выигрывать либо много проигрывать, середина встречается редко. Это, очевидным образом, было источником напряжения и для клиентов и для компании. Такое хождение над пропастью — проклятье финансовой жизни Воспринимающих (P).

В нашем обществе, где люди склонны проявлять консервативность в денежных вопросах, подход Решающих (J) дает им фору в финансовом мире, тогда как Воспринимающих (P) отталкивают в сторону, они раздражают своим кажущимся безответственным подходом. Но это не всегда хорошо. В идеале нужны оба типа. Риск должен быть сбалансирован разумной финансовой практикой. А консервативное мышление нужно раскачивать, чтобы рост продолжался. Это верно как в финансовых вопросах, так и во всех остальных. Динамика финансовой деятельности, проявляющаяся в профессиональном мире, не менее характерна и для отношений любящих. Решающие (J) и Воспринимающие (P) нуждаются друг в друге, чтобы сбалансированно вести финансовые дела. И каждую точку зрения нужно в данном случае внимательно выслушать. Каждое предпочтение имеет свои сильные стороны:

- Если вы Решающий (J)» вы, как правило, видите в деньгах возможность обеспечить покой и надежность. Это средство проверить свой успех и проследить прогресс на разных фронтах. Как и ко многим другим сторонам жизни, к финансовым вопросам вы подходите, как к серии целей, которые нужно достичь. Зная границы своего финансового положения, вы способны определить, есть ли у вас возможность действовать гибко или нет. Такое знание дает вам свободу тратить деньги подобающим образом, включая и немножко баловства.

- * Если вы Воспринимающий (P), вы, обычно, относитесь к деньгам как одному из многих средств, способных помочь сделать жизнь более наполненной. Вы стремитесь получить максимум от каждого дня, не ограничивая себя бюджетом. Финансовое планирование представляется вам полезным, но только как пожелание. Когда в вашем распоряжении появляются деньги, вы склонны тратить их на то, что считаете остро необходимым. Если что-нибудь останется, пойдет на удовольствия — не важно, будут ли эти деньги потрачены на баловство или отложены на черный день. Если ничего не осталось и вы на мели — дело плохо. Но не стоит отчаиваться, придет новый день, и новые доходы принесут новые возможности,
КУПИТЬ ИЛИ НЕ КУПИТЬ?

Ни в одной ситуации различие между Решающими (J) и Воспринимающими (P) не проявляется так остро, как при необходимости сделать покупку. Мы постоянно сталкиваемся с этим при наших походах в магазин. Дженет, Воспринимающий (P), готова проводить дни и даже целые месяцы, собирая информацию, разглядывая прилавки и вечно откладывая покупку, если есть хоть какой-то шанс, что цена упадет или модель будет усовершенствована. И вправду, она способна пойти в магазин с относительно ясным и четким представлением о том, что хочет купить, но увидев все разнообразие образцов, открывающихся перед ней столь многочисленные возможности, она просто не в состоянии совершить покупку. Как истинный Воспринимающий (P), Дженет скорее может определить, чего она не хочет покупать, нежели осознать, что же она хочет. И всегда остается ошеломляющий выбор. Решающий (J) Отто, напротив, почти всегда знает, чего хочет, и убежден, что если одна и та же вещь есть в десятке магазинов по приблизительно одинаковой цене, то не стоит бегать из универмага в универмаг ради того, чтобы сэкономить несколько баксов. В итоге он, увы, порой слишком быстро делает покупку, приобретая то, что на самом деле ему не совсем подходит. К счастью, мы в совершенстве овладели искусством превращать наши различия в преимущества. Дженет делает то, что ей нравится и что она умеет: она собирает всевозможную информацию и ограничивает выбор двумя-тремя главными кандидатами. Тут она призывает Отто и говорит: «Вот что я узнала. Тебе решать. Мне все равно, что ты из этого выберешь».

Экстраверты (E) и Интроверты (I): деньги говорят, или Молчанье — золото
 Представьте себе стресс пары, которую мы назовем Бертом и Милли. Берт, Экстраверт (E), не может обойтись без игривого комментария по поводу своих финансовых дел и операций. Ему нравится хвалиться тем, как дорого стоят вещи, рассказывать про то, как он либо истратил либо скопил целое состояние и как данное обстоятельство влияет на банковский счет его семьи и на пакет его инвестиций. Он даже открыто информирует всех о том, насколько это беспокоит Милли, его жену-Интроверта (I), которая, в свою очередь, считает, что финансовые вопросы, подобно вопросам секса, нельзя обсуждать прилюдно. Смеясь, он заявляет: «Мой простой и естественный рассказ дорого мне обойдется и приведет к куче проблем. Я никак не могу понять, почему она так сдержанна при обсуждении данной темы, не содержащей ни грана интимности. Что тут особенного: есть деньги — трать или поделись ими. А нет, так и нечего беспокоиться».

Милли же поведение Берта приводило в ужас. В серии вольных комментариев Берт был способен рассказать о глубоко личных делах, связанных с финансами, предавая гласности их частые беседы и личностные различия. Это, мягко говоря, смущало Милли. Возможно, ей будет трудно его потом простить.

Как вы видите, Экстраверты — открытая книга, когда речь идет о деньгах. Часто они «фонтанируют» по этому поводу так, что могут вызвать у других недовольство столь неуместной откровенностью и похвальбой. Кроме того, они вполне способны исказить реальность, округляя суммы, которые получили, истратили или скопили. (Если добавить к этому еще два предпочтения — интуитивное и воспринимающее — ситуация только усугубится, увеличивая творческий потенциал Экстраверта и уменьшая доверие к нему.) Все это частенько удивляет и приводит в замешательство других, особенно Интровертов. Для Интровертов денежные вопросы — как и многое иное — их личное дело. Поэтому они редко играют в открытую, предпочитая скрытничать, а не делиться с другими. С их точки зрения, такие вещи как повышение зарплаты, цена новой машины, стоимость последнего отпуска, никого не касаются. («Скажем просто, что я получил немало».) Для них может стать стрессом даже общение с профессиональными финансистами. Например, добиваться информации о зарплате при предоставлении ссуды значит вторгаться в частную жизнь («Вам что, обязательно это знать?») Причем, настолько, что порой сильные Интроверты даже отказываются обращаться за ссудой.

Такие различия поначалу могут показаться привлекательными. Интровертов увлекают захватывающие истории, излагаемые Экстравертами, они способны попасть под впечатление их щедрости и внешней свободы в обращении с деньгами. Даже если их несколько шокирует такая откровенность и рассказанное кажется преувеличением, внутренне они готовы признать, что в этом есть хотя бы доля правды и в какой-то мере Экстраверту все же можно доверять. А Экстраверты могут узреть в скрытности Интровертов привлекательную таинственность и силу.

В обоих случаях велика вероятность того, что это очарование быстро погаснет, превратившись в источник стрессов, конфликтов и, возможно, длительных обид. Но так не должно случиться. Лучше понимая потребности друг друга, пара способна найти достойное поле деятельности для своих различий. Например, Экстраверты могут спросить Интровертов заранее, какие аспекты их финансовых дел можно обсуждать с близкими друзьями. А Интроверты могут попросить дать им время в одиночестве обдумать свои финансовые заботы, с тем, чтобы потом обсудить их с большей пользой со своими партнерами-Экстравертами.

Сенсорные (S) и Интуитивисты (N): доллары или чутье

В «Peanuts» есть прекрасная сцена, которая, по нашему мнению, великолепно иллюстрирует то, как Интуитивисты (N) и Сенсорные (S) относятся к финансам. Люси, Сенсорный (S), жалуется Чарли Брауну: «Ты получаешь от жизни только то, что вложил — не больше и не меньше». Снупи, пес-Интуитивист (N), случайно подслушавший это, уходит, размышляя: «Все же мне хотелось бы иметь больше простора для ошибок». Во всем, от чековых книжек до пакетов инвестиций, Сенсорные (S) обращаются с деньгами с убийственной аккуратностью и конкретностью, погружаясь в настоящее. Для Интуитивистов (N), напротив, деньги, как и все остальное в жизни, — общее понятие, источник разнообразных возможностей, для осуществления каждой из которых нужен определенный «простор для ошибок».

Конечно, правильны оба подхода — и оба, когда их доводят до крайности, могут привести к навешиванию разнообразных ярлыков и прочим формам демонстрации враждебности. И снова то, что поначалу казалось привлекательным, становится яблоком раздора, если не воспользоваться возможностью разобраться, которую дает Типоведение.

Например, Интуитивиста (N) способна извести природная склонность Сенсорного (S) к точности, аккуратности и прямоте в отношении денег. Для Сенсорного (S) деньги — вещь очень осязаемая; они — то, что можно (и должно) измерять точно, они — инструмент, с помощью которого вершатся повседневные дела. Когда у вас есть деньги, их всегда строго определенное количество. Они под рукой, и с их помощью можно сделать ровно столько, сколько позволяет сумма. Пока они у вас есть, живите сегодняшним днем. А когда они закончились, отправляйтесь добывать их еще прежде, чем что-то планировать. Живите одним днем. Деньги для Сенсорных (S) то же, что и для Люси: ни пенни больше, ни пенни меньше.

Этот подход обладает своими очевидными достоинствами. Среди прочего, он позволяет не залезать в долги. У Сенсорных (S) обычно реалистический взгляд на свое имущество и возможности в каждый конкретный момент, это — явный плюс. Но в своих крайних проявлениях, подход Сенсорных (S), постоянно считающих каждый пенни, не всегда разумен. Порой они упускают возможность выгодно вложить деньги, потому что они неспособны увидеть перспективные прибыли.

Следуя закону маятника. Сенсорные (S) притягиваются к весьма волнующему подходу к финансам, характерному для Интуитивистов (N). Для Интуитивистов (N) деньги — еще один способ придать жизни полноту. Это текучая динамика, возможности то расширяются, то сужаются, и нужно действовать по принципу «двигайся по течению денег». Для Интуитивистов (N) точное количество денег, имеющихся в их распоряжении в данный момент, менее важно, нежели возможности, которые они могут предоставить, нежели шансы запустить их в дело, нежели то, какие двери они способны открыть.

Интуитивисты (N) убеждены, что все ограничения налагаются ими самими только по недостатку воображения. Они могут увлечься инвестициями с большой потенциальной отдачей, не обращая должного внимания на риск. Одна из причин состоит в том, что они гораздо менее склонны копаться в деталях и разбираться в проектах инвестиций. Как и Экстраверты (E), Интуитивисты (N) — мастера округлять, не суть важно — вверх или вниз, все, от цены новой вещи до баланса на своем счету. Есть такие, кто округляет вниз в своих списках трат все суммы меньше \$50 и вверх все суммы выше \$51. Так что чек, выписанный на \$19.45, будет ими зафиксирован как \$19.00. «В конце концов все сходится», — утверждают они. Сенсорный (S) может приветствовать появление ежемесячного листка отчета по счетам как возможность сбалансировать все до пенни — не важно, сколько времени это потребует. В свою очередь, Интуитивист (N), скорее всего, проведет время, размышляя над тем, что означает этот баланс, мало заботясь о его правильности, стараясь переделать саму форму банковской отчетности, дабы она стала более удобной. Или же он будет раздумывать, не открыть ли счет где-нибудь еще, чтобы избежать таким образом необходимости согласовывать отчет со своими счетами. Если Интуитивист (N) проведет за составлением отчета необходимое время, то этот факт следует рассматривать, скорее всего, как интеллектуальное упражнение, нежели как дань дисциплине. (Мы были знакомы с одним Интуитивистом, который сверяя банковский отчет и свою чековую книжку, в том случае если где-либо находил совпадающие сведения, полагал, что отчет нужно исправить. А еще один Интуитивист брал отчет и оплаченные счета и каждый месяц отправлялся в банк, говоря что-то вроде: «Вы занимаетесь финансами, вот и делайте это».)

Сказанное не означает, что Интуитивисты (N) не способны достичь финансового успеха. Напротив, они часто занимают важные посты в финансовом мире, от бухгалтеров корпораций до отраслевых менеджеров крупнейших банков. Это свидетельствует лишь о том, что, когда дело доходит до денег, масштабный подход Интуитивистов (N) позволяет им найти наиболее удачную точку, с которой можно наблюдать перспективы финансовой ситуации, своей или чужой. Наши данные оказывают, что среди специалистов, занятых финансовым планированием и экономическим прогнозированием, больше Интуитивистов (N), чем Сенсорных (S).

Очевидно, что подход к деньгам, при котором редко уделяется внимание деталям, имеет и свои недостатки. Умение представлять общую картину и способность следовать за течением — преимущества, но нельзя забывать, что, в конце концов, деньги — вещь очень конкретная, они любят счет. Поэтому вскоре первоначальное восхищение, вызываемое в Сенсорном (S) подходом Интуитивиста (N), может превратиться в восприятие последнего как легкомысленного, а то и прямо-таки бесчестного человека. То, что в начале видится как проявление воображения и смелости, может со временем стать для Сенсорного (S) источником напряжения, потому что в этом подходе ему видится отсутствие надежности и стремление опереться на такие неосязаемые вещи как инстинкт или чутье.

С помощью повышенного понимания, приобретенного благодаря Типоведению, Сенсорные (S) и Интуитивисты (N) способны легче разобраться в том, что каждый из них видит в финансовых делах. Например, Сенсорный (S) может спросить: «Ты проверил все детали и частности, или речь идет пока еще только об идее?» Это поможет Сенсорному (S) немножко разобраться в последнем предчувствии или идее Интуитивиста (N).

Признавая, что сказанное может быть пока еще только туманная идея, Сенсорный (S) способен помочь Интуитивисту (N) разложить по полочкам вопросы, связанные с определением ценности той или иной задумки.

Типоведение также может помочь обеим сторонам сверить свои финансовые успехи. Если Интуитивист (N) добился многого благодаря спекуляции, то Сенсорный (S), вероятно, окажет ему поддержку, позволив действовать по-своему, но снабжая при этом фактами и необходимыми деталями. Если Сенсорный (S) достиг успеха в делах, то Интуитивист (N)

должен признать это, а потом, стоя в сторонке и доверяя инстинктам Сенсорного (S), при необходимости обрисовывать перспективы.

В каждом из названных случаев Типоведение может помочь и Сенсорным (S) и Интуитивистам (N) оценить друг друга и взглянуть на взаимные различия как на дар, помогающий вместе видеть оба измерения финансовой ситуации — и ее перспективы, и ее реальность.

Мыслительные (Т) и Чувствующие (F): власть или слава

Власть и контроль или же улучшение и служение — вот главные источники трений между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F) в денежных вопросах. Как и ко всему другому, первые подходят к финансам с высокой объективностью, отвлекаясь от личного. Для них деньги — это то, что можно использовать для приобретения или передачи власти и для измерения успеха. Среди того, что можно «купить» — люди и отношения. Нет сомнения в том, что тот, кто первым выдвинул идею, согласно которой все в мире имеет свою цену, был Мыслительным (Т). Это происходит не только в мире коррупции и алчности. «Покупка» отношений может происходить и в иных формах: получение столика для ланча, чтобы произвести на кого-либо впечатление, или, может быть, для того, чтобы другие потом были обязаны вам; осыпание потенциального объекта своей привязанности бесконечным и хорошо рассчитанным потоком подарков для того, чтобы завоевать его сердце. Конечно, чем больше у Мыслительного (Т) денег, тем больше у него возможностей оказывать влияние или управлять другими.

Бросающаяся в глаза легкость, с которой Мыслительные (Т) подходят к финансовым делам, привлекает Чувствующих (F). Для них деньги, в полном смысле этого слова, корень зла: они толкают на несправедливые поступки, создают почву для стяжательства и эксплуатации, порождают социальное зло. Чувствующие (F) видят в Мыслительных (Т) людей, способных легко отделить свои эмоции от кошелька. Их влечет к ним надежда на спасение от собственных разочарований и страхов. Мыслительные (Т), как думают Чувствующие (F), способны принимать самые трудные в жизни решения — ну, скажем, заказать ли на вечер роскошный обед, отложить ли деньги на образование для детей или же сделать дополнительный годовой взнос в приют для животных.

Сказанное не означает, что Чувствующие (F) не способны распоряжаться деньгами. Они способны на это и делают это. Для них деньги в своем лучшем применении должны служить человеколюбию. Они помогают нуждающимся, поддерживают рост и развитие отдельной личности или целой нации, становятся средством, выводящим людей за пределы их собственных ограничений, улучшают чье-то — свое, друга, возлюбленного или вообще совершенно незнакомого человека — положение в жизни. Однако в любом из этих случаев деньги всегда уступают человеческим нуждам. Так что, будучи либо причиной, либо целью, деньги всегда должны помогать людям, а не эксплуатировать их. В общем, если в руки к Чувствующему (F) попадет предоставленный в его полное распоряжение доход, он скорее, чем Мыслительный (Т), его потратит — вероятно, для какого-нибудь «хорошего дела», — а не отложит на черный день. Это особенно верно по отношению к Интуитивистам-Чувствующим (NF): будучи безнадежными идеалистами, они видят в деньгах ключ к осуществлению своих чаяний и идеалов. Так что, как бы то ни было, лучшее использование для дополнительных денег — и даже для средств, отсутствие которых означает для NF серьезные финансовые проблемы, — отдать их на дело. (Для большинства Мыслительных (Т) «лишние деньги» — это бессмыслица.) Любое беспокойство по поводу влияния подобной щедрости на их финансовое положение может быть пресечено простым: «Не стоит беспокоиться. Когда-нибудь все вернется». Чем богаче Чувствующий (F), тем больше он склонен к тому, чтобы делиться своим состоянием с разнообразными организациями.

У Чувствующих (F) и Мыслительных (Т) различны и представления о смысле работы. Последним трудно представить себе, что кто-то станет работать ради чего-то, кроме заработка. И все же Чувствующие (F) принимают на себя обязательства, не связанные с

оплатой. Они стремятся что-то организовывать, с удовольствием общаются с коллегами, уважают шефа и традиции компании. Отчасти именно в связи с этим Чувствующие (F) чаще выбирают те профессии, которые связаны с обслуживанием, особенно — низкооплачиваемые: работники социальных служб, учителя, сиделки, священники. Мыслительные (T), несмотря на свою относительную черствость в подходе к деньгам, ценят идеализм и добрые дела Чувствующих (F). Для них последние воплощают собой решение бездны дел и забот, которыми исполнено общество конца двадцатого века. И хотя Мыслительные (T) редко лично вмешиваются в такие дела, их сердца — и, как правило, кошельки — открываются навстречу усилиям Чувствующих (F). При этом Мыслительные (T) умудряются найти рациональное обоснование своей филантропии, раз уж они решили, что благотворительность того или иного рода действительно «стоящее дело». Но лишь до известной степени: Мыслительные (T) в гораздо большей степени, чем Чувствующие (F), осознают пределы времени и денег, которые могут потратить на такие дела. (Если бы только для нас был знаком тип бизнесмена-Мыслительного (T), который заявлял нам, как он гордится тем, что его жена занимается благотворительной деятельностью — если, однако, она успевает при этом варить ему обед.)

Различия между мужчинами и женщинами в денежных делах велики. Наше общество по традиции связывает весьма определенные ожидания с тем, как представители того или иного пола должны включаться в финансовый мир: мужчины, в большинстве своем — Мыслительные (T), должны исполнять роль финансовых менеджеров; женщины, в большинстве своем — Чувствующие (F), должны быть хранительницами домашнего очага, распоряжаясь деньгами только в этой части бюджета (которую обычно определяет мужчина)

В последние несколько десятилетий, когда общество стало все решительнее нарушать этот трафарет, все осложнилось. И мужчины и женщины, пошедшие против традиции, могут обнаружить, что на них давит дополнительный стресс. Так, женщина Мыслительного (T) типа способна испугать окружающих ее мужчин объективностью, с которой она подходит к финансовым вопросам. А мужчина-Чувствующий (F) рискует стать объектом критики за недостаточно жесткий подход к деньгам.

Вот, например, история Эмили (Мыслительный) и Пола (Чувствующий). Обоим чуть больше двадцати лет, оба дипломированные специалисты со скромными средствами. Они встречаются уже больше года. За эти месяцы они научились получать огромную радость от общения друг с другом и никогда не испытывали недостатка в темах для бесед и в занятиях. Среди прочего они любили ходить вечерами вместе ужинать и гордились числом и разнообразием ресторанов, в которых побывали. Но всякий раз, когда им подавали счет, их поджидали проблемы. Во-первых, официант практически всегда автоматически отдавал счет Полу, что неизменно раздражало Эмили, гордившуюся своей независимостью и равенством во всех отношениях, в том числе и в финансовом. Эмили была твердо убеждена, что традиционные роли уже устарели, и всячески старалась продемонстрировать, что она способна сама себя содержать. Поэтому она всякий раз укладывала ресторанный счет ровнехонько между собой и Полом и с той же легкостью оплачивала свою половину счета наличными или кредиткой.

Пол относился с пониманием и сочувствием к ее раздражению, но действия Эмили принижали его мужское достоинство. В конце концов он приучил ее к тому, что оплата счетов — мужское дело. Пол мог по достоинству оценить смену социальных ролей — и искренне был рад денежным взносам Эмили, — но его смущала и сердила публичная демонстрация. «Зачем тебе делать из этого такой спектакль? — спрашивал он. — Неужели ты не можешь передать мне деньги под столом или рассчитаться со мной позже?»

Конечно, оба варианта были неприемлемы для Эмили. Будучи неискоренимой реалисткой, она указывала Полу, что, в силу примерно одинакового заработка, который они имеют, разумно будет, если они поделят финансовый груз своих отношений. Кроме того она

неизменно спрашивала: «Почему ты принимаешь все так близко к сердцу? Это же всего лишь деньги».

Проблема Эмили и Пола выходит далеко за стены ресторана, ее можно обнаружить везде, где мужчины и женщины играют нетрадиционные роли: женщины-Мыслительные (Т) на государственных должностях, принимающие важные бюджетные решения; мужья-Чувствующие (F), зависящие от жен в принятии решений по капиталовложениям, и т.п. Какой бы ни была ситуация, она содержит в себе опасность разочарований, конфликтов, а возможно, и полного разрушения отношений.

Но так не должно быть. Будет гораздо конструктивнее со стороны участников подобных заварушек выложить, образно говоря, «деньги на бочку», признать свои способности и интересы в финансовых делах или отсутствие таковых. Так, если одному нравится решать задачи, связанные с обращением денег, а другой интересуется подобными вопросами гораздо меньше, имеет смысл передать ответственность за это первому человеку, независимо от пола. Если такое решение принимается совместно, то оно обретет характер сотрудничества даже в том случае, если всю работу будет делать кто-то один.

Конечно, все может сложиться несколько иначе, если выяснится, что оба готовы взять ответственность на себя — или, напротив, если никто не будет к ней готов. Если оба хотят взять ответственность на себя, если они чувствуют себя в равной мере способными на это и не видят иного способа распределить долевое участие или изменить расклад, стоит обратиться к незаинтересованному третьей стороне, который бы помог сторонам договориться, найдя применение их лучшим качествам. Если же ни один не считает себя способным или же просто не хочет взваливать на свои плечи такой груз, полезно поискать помощника со стороны — счетовода, бухгалтера, банкира, брокера, юриста, специалиста по финансовому планированию или еще какого-нибудь специалиста.

Совпадение предпочтений не избавляет от финансовых проблем

До сих пор мы исходили из предположения, что трения по поводу финансов возникают в отношениях из-за различий в личностных типах — то есть из-за того, что между двумя людьми больше различия, чем общего. Но что происходит, когда двое людей принадлежат к одному и тому же типу или когда у них совпадают хотя бы главные предпочтения и характеристики? Нет сомнения, что сходство может быть таким же источником проблем, как и различия.

Возьмем, например, Ноэля и Сэнди. Они оба — Интуитивисты-Мыслительные-Воспринимающие (NTP) и удачливые предприниматели. Они оба владеют скромным набором недвижимости, акций и других капиталовложений, собранным одинаковым способом: руководствуясь преимущественно чутьем, минимально обращаясь за помощью к экспертам, оценивая ситуацию по мере продвижения вперед. Сознывая опасности своего финансового положения, понимая, что их капиталовложения сделаны в значительной мере случайно, они согласились с тем, что им следует обратиться за советом к специалисту по финансовому планированию. Кто-то порекомендовал Ноэлю такого человека, и месяца через три он собрался ему позвонить. В конце концов они встретились с этим специалистом и прибегли к его помощи в анализе ситуации и получении конкретных и детальных рекомендаций по ценным бумагам, которые им следовало продать или купить. Пока все шло хорошо. Но к несчастью у этих двух вечно занятых Воспринимающих (P) ушло еще три месяца на то, чтобы сделать три телефонных звонка и отправить шесть писем, необходимых для выполнения рекомендаций специалиста. Теперь они ругали друг друга за то, что не взяли ситуацию в свои руки. Однако причина коренилась не в том, что они относились к делу спустя рукава — напротив, их беспечность тяжким грузом давила на их совесть — но у двух Воспринимающих (P) всегда найдется какое-нибудь волнующее событие или неотложное дело, заслоняющее все остальное. «На самом деле, — заметил Ноэль, — нам бы следовало заплатить специалисту побольше, чтобы он взял заботу о наших инвестициях полностью на себя».

СЛУЧАЙ С ПРОДАНЫМ ПЛАТЬЕМ

Когда дело доходит до финансовых вопросов, никогда наперед не знаешь, какие еще критерии из системы ценностей той или иной пары вступят в игру. Как мы уже раньше говорили, такие вещи, как традиция, религиозное воспитание и личные вкусы могут сыграть здесь свою роль, как все вместе, так и по отдельности.

Пожалуй, нет лучшей иллюстрации этому, чем история Трейси. В день своей свадьбы они с мужем столкнулись со своим первым серьезным разногласием. «Я — ENTP, а он — ISFJ, но тогда мы об этом, конечно, еще не знали, — рассказывает Трейси. — Денег у нас не хватало, и я купила свадебное платье пополам с подругой, которая вышла замуж на месяц раньше. Мы с ней поделили расходы. Сначала она одевала это платье, потом передала его мне. Мой будущий муж ничего не знал об этой сделке, ибо я не сочла нужным ему об этом сообщать.

Так вот, на нашем свадебном вечере, когда еще одна моя подруга подошла ко мне с предложением купить упомянутое платье для своей приближающейся свадьбы, я подумала: «Вот здорово. Мы с подругой сможем вернуть часть денег». От такого предложения я не могла отказаться. И мы тут же заключили сделку: я согласилась передать ей платье сразу же после того, как вечером переоденусь. Я переоделась и отправилась к ней, — продолжала Трейси. — А мой новоявленный супруг спросил: «Куда ты несешь свое платье?». Услышав, что я его продала, он в ужасе уставился на меня. «А как же наши дочери? Я думал, что они будут выходить замуж в этом платье». Я ответила, что если у нас вообще будут дочери, то через двадцать лет это платье совсем выйдет из моды. А деньги пригодятся уже сегодня». И Трейси завершила свою сделку.

История Кена и Кристины — прямая противоположность предыдущей. Это двое Сенсорных-Решающих (SJ), попытавшихся самостоятельно решить, что делать с доходом от продажи дома. Из-за того, что Кен часто надолго уезжал по делам службы, они решили не покупать сразу новый дом, а снять квартиру. По закону у них было два года на то, чтобы купить другой дом, прежде чем государство возьмет налог с дохода от продажи предыдущего. Получив чек, они, по совету друга, сразу вложили деньги в годовой депозитный сертификат, закрыв таким образом доступ к этим деньгам на двенадцать месяцев.

В отличие от Ноэля и Сэнди, которые упустили удачную возможность из-за своей медлительности, Кен и Кристина упустили свой шанс из-за слишком быстрых действий, приняв окончательное решение до того, как это стало действительно необходимо. Им, конечно же, не следовало откладывать свое решение до последнего момента. Но дав себе время обдумать разные возможности, они бы с большей выгодой вложили свои деньги. Кроме того, они избежали бы разочарований и неизбежных взаимных укоров, связанных с осознанием того, что можно было бы удачнее распорядиться своими средствами.

Как организовать финансовую «команду»

Организация финансовых взаимоотношений — не важно, с другом ли, с любимым или супругом — это почти то же самое, что создание хорошей команды. Оно требует умения оценить вклад каждого и компенсировать неудачи.

Как этого добиться? Вот три шага, которые помогут вам извлечь максимум пользы и снизить до минимума проблемы:

1. Поймите, кто вы. Рассматривая предпочтения участников, определите их слабые и сильные стороны. Какие предпочтения представлены слишком сильно, а каких не хватает? Например, если оба партнера — Интуитивисты (N), велика опасность, что они проигнорируют детали: не доведут до конца бумажную работу, не сбалансируют чековые книжки, не обнаружат «подводные камни». Два Интроверта (I) могут потерпеть неудачу в обсуждении — как между собой, так и с приглашенными специалистами — важнейших моментов, связанных с их нуждами или с переменной обстановки. Так что первым шагом должна стать «инвентаризация» предпочтений, задействованных в отношениях.
2. Разберитесь в основах. После того, как вы проинвентаризируете предпочтения, вы сможете определить свои слабые места и «мертвые зоны». Например, зная, что ни один из

вас не является Экстравертом (Е), вы, возможно, захотите составить план, который обеспечит регулярное и открытое обсуждение ваших финансовых проблем. Вам может захотеться организовать регулярные беседы за чашечкой кофе, на которых будут обсуждаться только финансы. Может быть вы решите запланировать ежеквартальные или полугодовые консультации со специалистами в области финансов. С другой стороны, если вы оба — не Интроверты (I), вам нужно сделать все возможное, чтобы обсуждение финансовых проблем перестало быть пустой болтовней — чтобы вы слушали друг друга и претворяли в жизнь свои решения. Этому может помочь активное ведение записей во время обсуждений или же завершение разговора обменом комментариями.

3. Фиксируйте свои удачи. Составив свой «инвентарь» и выявив «мертвые зоны», вы сможете сделать и последний шаг — согласовать способ, с помощью которого вы будете измерять свой прогресс и определять, хорошо ли идут дела. Это поможет избежать обид, заставит обе стороны проявлять заинтересованность и ответственность, даст возможность реагировать на изменение обстоятельств и потребностей. Не забывайте, что у личностей разных типов разные меры успеха. Например, некоторые люди по природе своей склонны заглядывать далеко вперед; а другие предпочитают ограничиваться данной ситуацией. Нужны оба этих подхода, и помня о предпочтениях друг друга, вы можете сделать так, что различия будут давать дополнительные силы и открывать новые возможности, вместо того, чтобы превращаться в источник обвинений и противоречивых извинений. Наконец, помните, что сами деньги не имеют значения; значение приписываете им вы. Проблемы начинаются тогда, когда разные люди придают им разное значение и при этом пытаются гармонично взаимодействовать. Как мы не устаем повторять, удачные отношения подразумевают знание себя, знание своих нужд и желаний и конструктивное обсуждение ради их осуществления. И без сомнения, это остается в силе и в денежных вопросах.

Сказанное не означает, что разница в подходе к деньгам должна разрушить отношения. Как и в другие конфликты, она требует для своего успешного разрешения переговоров, обсуждения перспектив и понимания ограничений.

ОТЧЕТ О ПОДАРКАХ

Когда мы работаем с парами, мы специально посвящаем одно занятие раздаче подарков. И при этом снова и снова обнаруживается, что все мы склонны дарить подарки, отражающие наши собственные предпочтения — то есть подарки, которые нам хотелось бы получить самим, а не те, которые по достоинству оценит их получатель. Например, Мыслительные (Т) имеют привычку дарить своим супругам-Чувствующим (F) книги. Сенсорные (S) преподносят своим мечтательным партнерам-Интуитивистам (N) что-нибудь практичное. Решающие (J) способны испортить любящему сюрпризы Воспринимающему (P) все удовольствие, сообщив: «Вот список того, что я хотел бы получить на день своего рождения» (как правило, человек-Воспринимающий (P) ничего из этого дарить не собирался). Экстраверты (E) часто устраивают для своих любимых-Интровертов (I) людные вечеринки, а потом недоумевают, почему те такие кислые.) Умение отвлечься от собственных наклонностей и поставить себя на место человека, чей тип личности отличается от вашего, — главное достижение Типоведения. Оно помогает избежать обид, которые возникают, когда чьи-либо усилия, затраченные на выбор подарка, оказываются недооцененными.

Упражнение.

Подумайте о своих денежках

Как и в случаях с остальными различиями между людьми, здесь можно предложить последовательность шагов, которые помогут обеим сторонам лучше понять, что, собственно, происходит. При этом для того, чтобы определить и прояснить те или иные вопросы конструктивным образом, используется Типоведение.

Эти шаги таковы:

1. Определите, о каких вопросах идет речь. Если кому-то не удалось навести порядок в чековой книжке, что происходит на самом деле? Может быть, этот факт отражает иные стрессовые факторы? Может быть проблема не в чековой книжке, а глубже? Может—да, а может—нет. Главное — поскорее преодолеть желание осудить и попытаться дойти до сердцевины проблем.

2. Попробуйте сформулировать все типологически. Может быть, дело в том, что Интроверт (I) не имеет возможности высказаться в должной мере? Или Интуитивист (N) не обращает внимания на конкретные цифры и сроки? Или это Чувствующий (F) использует тонкий способ уклониться от ответственности? Теоретически, любое из восьми предпочтений вполне способно испортить ту или иную ситуацию. Чем лучше вы определяете типичные случаи поведения разных типов, тем более объективно вы сможете действовать.

3. Проанализируйте вероятную причину - расхождений. Основываясь на вышеизложенном, вы можете заключить, что, хотя исходный конфликт был связан с деньгами, кое-какие подводные течения отражают страх за будущее, будь то неожиданный счет на немалую сумму от зубного врача, или что-нибудь вовсе не связанное с финансами. Может, например, оказаться, что конфликт вокруг чековой книжки — символ какой-то скрытой проблемы в ваших отношениях. И снова, чем точнее вы сформулируете эту проблему в типологических терминах, тем лучше.

4. Попросите каждую сторону определить свою точку зрения. Это — самый главный шаг, когда нужно действительно суметь поставить себя на место другого — хотя бы ненадолго. Попробуйте посмотреть на происходящее с точки зрения другого — что он видит, что слышит и думает. Если хотите, набросайте на бумаге свои соображения по этому поводу; они могут стать основой для плодотворной дискуссии. Например, кто-нибудь неожиданно обнаружит, что в основе постоянного недовольства партнера лежит вынужденная ответственность, которую он берет на себя за решения о том, куда вкладывать деньги, тогда как чеки выписывает другой.

5. Договоритесь о компромиссах и взаимных обязательствах. Глубже поняв друг друга и ситуацию, решите, что каждый из вас должен сделать. Например, Воспринимающий (P) может согласиться больше уделять внимания количеству денег у него на счету. Интроверт (I) согласится обсуждать свои соображения по поводу финансового положения. Экстраверт (E) пообещает меньше распространяться о финансовых заботах других, более внимательно слушая и продумывая свои ответы. (В главе 10 мы остановимся на теме переговоров и договоренностей подробнее.)

Это, вероятно, вполне объективный подход к предмету, слишком часто далекому от ясности и четкости. Денежные проблемы нагружены эмоциональным багажом. Одна сторона неизбежно зарабатывает больше другой или может больше унаследовать от родственников. Тем самым она приносит в союз больше богатства или возможностей, из-за чего немедленно возникает неравенство. Один может прийти из семьи, в которой никогда не было лишних денег; другой, наоборот, где их всегда было много. Поддержка детей, алименты, деловые долги и иные обязательства также вносят свою лепту в названную ситуацию. В каждом случае динамика, создаваемая этими «встроенными» различиями—порой к тому же усугубленными личностными различиями — делает принятие объективных решений в лучшем случае затруднительным. Однако, чем больше подобных условий существует, тем серьезнее необходимость встретить их объединенным фронтом.

Очень важно помнить каждому, что потребность в финансовом совете или помощи—не проявление слабости отношений. Только единицы являются финансовыми гениями от природы. (А многие, кто мнит себя таковыми, неизбежно убеждаются в обратном—и дорогой ценой.) Открытое признание проблемы — ключ к сохранению разумного взгляда на нее и к более легкому принятию решений.

Конечно, финансовые проблемы нельзя отбросить, просто не обращая на них внимания или отрицая их существование. Обращение к компетентному специалисту за консультацией может принести немалую пользу — и вашему кошельку и вашим отношениям.

8. КОНФЛИКТ

«Твое молчание сводит меня с ума. Оно такое напряженное»

Начнем с главного: никто не умеет хорошо справляться с конфликтами. Немногие ищут в жизни возможность повоевать. Редки и те, кто при возникновении конфликта способен конструктивно разрешить его. В человеческой жизни нет ничего столь же объяснимого, а порой и необходимого, хотя одновременно столь бессмысленного и ограниченного, как конфликт.

Чем теснее отношения, тем больше подвержены их участники разрушительным конфликтам. Создается впечатление: чем сильнее любовь, тем более непредсказуемый и злобный характер они носят. Мы не колеблясь обрушиваем на близких все, что найдется под рукой, когда ситуация предоставляет такую возможность. Отчего это происходит? Увы, но, чем теснее мы связаны друг с другом, тем лучше мы умеем добираться до глотки другого.

Хотя каждое из восьми предпочтений по-своему откликается на конфликт, существует большая разница между этой областью и остальными тремя главными сферами, создающими проблемы в отношениях — общением, сексом и финансами. В трех последних случаях противоположности часто притягиваются: Интровертов (I) привлекает способность Экстравертов (E) вести беседу, Интуитивисты (N) ценят умелое ведение бухгалтерии Сенсорными (S), Решающие (J) находят возбуждающей сексуальную спонтанность Воспринимающих (P).

В случае с разрешением конфликтов все не так. Хотя кто-то может медленнее реагировать на конфликт, а кто-то справляется с ним немного эффективнее, ясно, что большинство предпочитает, чтобы конфликтов не было вовсе. А после их окончания почти никто не бывает доволен тем, как развивалась ситуация. У большинства из нас конфликт вызывает страх, чувство незащищенности и беспокойства — ни одно из этих чувств не помогает разобраться в конкретной ситуации.

В конфликте противоположности не только не притягиваются, они скорее усугубляют его. То, что до сих пор казалось привлекательным в ком-либо — та сторона личности, которая притягивает другого — во время конфликта становится бикфордовым шнуром. Например:

- Общительность и живость Экстраверта (E) может выглядеть как: «Ты болтливый идиот, который вечно ставит меня в неловкое положение».

- Способность задумчивого, склонного к созерцательности Интроверта (I) внимательно слушать может превратиться в — «Твое молчание сводит меня с ума. Оно такое напряженное».

- * Ответом на точность и основательность Сенсорного (S) становится: «Твоя мелочность меня раздражает».

- Вдохновляюще легкомысленное и мечтательное отношение к жизни Интуитивиста (N) быстро превращается в обвинение: «Ты такой непрактичный. У тебя ветер в голове гуляет».

- * Бесстрастная объективность Мыслительного (T) воспринимается как: «Ты бессердечный, бесчувственный кусок льда».

- * Стремление заботливого Чувствующего (F) поддержать кого-либо воспринимается как: «Ты тряпка. Ты всем позволяешь собой пользоваться».

- Железная прямота Решающего (J) видится как: «Ты злобный и упрямый тип, который все делает по-своему».

- * Спонтанность и вольнодумство Воспринимающего (P) может превратиться в: «Ты вечно напрашиваешься на неприятности».

Все перечисленное выше — материал, питающий конфликты. Мы слышим подобные слова от огромного числа людей. Они являются универсальным отражением того, каким образом привлекательные черты того или иного типа превращаются в причину серьезных разногласий.

Возьмем, например, случай с Кеном и Джин. Пока Кен (ENTP) успешно трудился, Джин (ESTJ) восхищалась его философскими рассуждениями и мечтами. Кен, в свою очередь, грелся в тепле ее похвал. Потом, когда судьба отвернулась от него и он остался без работы, будучи вынужден искать себе новое место, Джин обнаружила, что ее безмерно раздражают бесконечные философствования Кена по поводу того, что он может еще сделать или что он «собирается» сделать. Потому что несмотря на все эти разговоры Кен — во всяком случае с точки зрения Сенсорный (S) Джин — ничего не делал.

Одновременно все высоко ценимые Кеном домашние таланты Джин, быстро начали казаться ему привычками ворчливой придирчивой хозяйки, которая, казалось, цеплялась к нему по каждому поводу, ничего не прощая. «Как я могу творчески решать вопрос своей карьеры, — размышлял он, — если она меня вечно изводит?»

Так как и Кен и Джин были Экстравертами (E) и Мыслительными (T), большую часть времени они проводили громко ссорясь, обвиняя друг друга в промахах. Когда мы проанализировали ситуацию, стало понятно, что взаимные обвинения были связаны с теми качествами личности, в которых до сих пор супруги видели опору своих отношений. И правда, оба получали удовольствие от оживленных, сердечных обсуждений и дискуссий по самым разнообразным вопросам. Они также ценили свои противоположные предпочтения: Джин нравилась способность Кена порождать бесконечные идеи (интуиция и восприимчивость), а Кен уважал точность и организованность Джин (сенсорность и решительность).

Хотя обычный принцип Типоведения подсказывал, что нужно бы сосредоточиться на их типологических различиях — Сенсорный (S) или Интуитивист (N), Решающий (J) или Воспринимающий (P), — в данном случае мы сочли более уместным сосредоточиться на сходстве их типов, которое, казалось, заморозило ситуацию. Являясь оба Экстравертами (E), они мало слушали друг друга. И в своей естественной склонности к объективности, они выказывали слишком мало сочувствия и внимания друг другу.

Мы предложили им на время остановиться. Точнее, мы объявили двадцатичетырехчасовое перемирие, во время которого попросили Кена и Джин как можно меньше времени проводить вместе, а при встрече не обсуждать никаких проблем. Во время этого перемирия мы попросили их обоих самостоятельно составить список того, что каждому из них было нужно от другого, чтобы снять ежедневную напряженность.

Когда двадцать четыре часа истекли, мы собрались вместе и прочитали их записи. Обнаружилось, что в этих двух списках было общее, включая взаимную потребность в более открытом выражении любви и поддержки. Оба считали, будто другой не понимает, что происходит. Поставив себе целью разобраться в этом, мы помогли им миновать период криков и обвинений и продвинуться к осуществлению кое-каких полезных пунктов списка: Джин не ворчала постоянно, что Кен не подводит базу для поиска новой работы; Кен составил конкретный план и расписание своих последующих действий в поисках работы.

С этого момента каждый из них сумел увидеть, каким образом то, что прежде так привлекало их друг в друге, стало в глазах другого источником конфликтов. Типоведение позволило им улучшить взаимопонимание, стать меньшими Экстравертами (E), больше прислушиваться к глубинным нуждам друг друга и поддерживать то, что в менее напряженной обстановке было бы действительно очень привлекательно.

Еще один пример — Дейв (ISTJ) и Эвелин (бурная ENTP). С самого начала Эвелин видела в Дейве «сильного, молчаливого мужчину», который, казалось, держал под контролем все в жизни.

Через восемь лет совместной жизни Эвелин стала жаловаться, что Дейв «абсолютно ничего ни о чем не говорит». Она пояснила: «Я спрашиваю его: «Что происходит? О чем ты думаешь? Что сегодня случилось?» А он даже не смотрит на меня, а только отвечает своим стоическим тоном: «Ничего».

В эту пору их брака Эвелин стало казаться, что Дейв вычеркнул ее из своей жизни, ее отпугивало поведение мужа, и она здорово злилась на его внешнюю незаинтересованность — в ней да и во всем остальном тоже. «Кажется, что чем больше я сержусь, чем громче высказываюсь, тем он становится спокойнее, а его молчание — циничнее и сдержаннее, — жаловалась Эвелин. — Он больше не замечает ничего из того, что я делаю. Я могла бы нагишом качаться на люстре, а он даже не заметит, что я в комнате. Порой я мечтаю от него уйти, но боюсь, что ему понадобится дня три на то, чтобы заметить мое отсутствие».

Жалоба Эвелин, несмотря на всю свою серьезность, вполне обычна: пара, кажется, совсем не может ни о чем поговорить, и одна или обе стороны очень сердятся по поводу противоречия стилей и потребностей. Хотя Типоведение не универсальное средство — оно способно разбудить людей, но только тех, которые хотят проснуться, — нам удалось помочь Эвелин и Дейву немного сдвинуться с мертвой точки. Осознав жажду общения, овладевавшую ею к моменту возвращения Дейва с работы, и его потребность в одиночестве после целого дня суеты в офисе, Эвелин согласилась воздержаться от словесных атак на мужа, едва он переступал порог. После некоторых переговоров они также согласились, что первые полчаса или около того Дейв будет спокойно проводить в своем кабинете — просматривая почту, обдумывая события минувшего дня, подготавливаясь к дню следующему. Дейв согласился, что после того, как проведет в одиночестве какое-то время, он как минимум тридцать минут посвятит рассказу о дневных событиях и обсуждению с Эвелин любого предложенного ею вопроса. Еще Дейв согласился, что на прямые вопросы Эвелин он постарается отвечать как можно полнее, даже если ему самому ответ кажется простым и самоочевидным. Со временем, когда такое решение стало приносить свои плоды, оно вдохновило Эвелин и Дейва на поиск все новых путей приятного совместного времяпрепровождения.

Конечно, эта пара никогда не сумеет вернуться к близости и откровенности своего юношеского романа, но благодаря Типоведению они смогли отразить «удар» своих разрушительных позиций, оживив часть того уважения и взаимного восхищения, которые когда-то свели их вместе: ее кипучий энтузиазм и его молчаливую силу.

Мыслительные (Т) и Чувствующие (Ф): добраться до сердца проблемы
 Когда речь заходит о понимании влияния личностных различий на конфликт, начинать лучше всего с Чувствующих (Ф) и Мыслительных (Т). С одной стороны, потому что только эти предпочтения связаны с полом: как мы уже говорили раньше, две трети Мыслительных (Т) — мужчины, а две трети Чувствующих (Ф) — женщины. С младых ногтей связанное с полом такое разделение влияет на наш подход к конфликту. Например, «считается», что девочки не должны драться. А мальчики, в свою очередь, не должны плакать или проявлять слабость. Когда мужчины дерутся, то это просто значит, что у них «мужской разговор». Если же такое поведение демонстрируют женщины, то их обзывают кем угодно, от «сук» до «кошек». Мужчин учат состязаться — это трудное, мужское дело, — что с неизбежностью создает для них модель «проиграть или выиграть». С другой стороны, женщин учат быть миротворцами — это считается мягким и женственным, — такая модель ведет к компромиссу, который находит свое воплощение в ситуациях, где нет проигравших или где, увы, проигрывают сразу оба, вместе идя на дно.

БЕЗВЫИГРАШНАЯ СИТУАЦИЯ?

Чувствующий (Ф): Победа — это не все. Мыслительный (Т): Победа не все — это единственное.

В результате подобного воспитания, любой конфликт между мужчинами и женщинами начинается в неравных условиях, когда от каждой из сторон ожидается определенное

поведение. Мыслительные (Т) подходят к конфликту со стремлением немедленно выиграть. По классической для них схеме, конфликт — это шанс проверить на прочность себя и свое положение, возможность обеспечить себе статус короля в замке. В конце концов, это вполне в духе Мыслительного (Т) — остаться объективным, отрешенным, возвышающимся надо всем, не включаясь в ситуацию как таковую. «Ну, ну. Не стоит терять голову», — вот типичный пример реакции Мыслительного (Т). Действительно, думает он, если бы все сохраняли разумность, этот конфликт, привносящий стресс и известную степень болезненности, смог бы тем не менее стать продуктивным и полезным для окончательного анализа. В итоге Мыслительные (Т) часто видят в конфликтах ситуацию, в которой противоположные точки зрения способны создать положительный результат. Таким образом, конфликт в малых дозах без сомнения полезен, это хорошее средство, к которому время от времени следует прибегать, — этакая чистка, которая только оттачивает отношения.

Чувствующие (F) смотрят на конфликт несколько иначе. Они способны крайне редко (если вообще способны) увидеть хоть что-то конструктивное в разногласиях между людьми. Чувствующие (F) воспринимают их как нечто разрушительное, болезненное, часто глубоко ранящее, чего следует избегать любой ценой. Пока не столкнешься с истинным Чувствующим (F) в какой-нибудь конфликтной ситуации, не узнаешь, какой испуг и стремление уклониться может она в нем вызвать. Все что угодно, от слишком жесткого тона до резких слов, может быть принято близко к сердцу и расценено как обида. Так что, пока Мыслительный (Т) просто неосознанно определяет понятия, даже не выражая гнева, Чувствующий (F) может решить, что ему угрожают, принимая на свой счет каждое слово, чувствуя себя задетым и в отчаянии ища возможности избежать того, что звучит для него как надвигающаяся бурная сцена.

Чтобы понять всю остроту этих различий, послушайте историю Френсис, Чувствующей (F), которая отправилась на обед в обществе Тима, своего друга-Мыслительного (Т). Поводом была их пятая «годовщина», юбилей первого свидания. Как и было запланировано, вечер состоял из обеда в их любимом французском ресторане, за которым следовали танцы всю ночь напролет. Короче говоря, романтическое свидание в честь пятилетия.

Они приехали в ресторан в восемь, ровно к тому времени, на которое Тим заказал их любимый столик. Но метрдотель сообщил Френсис и Тиму, что их столик не готов и им придется подождать минут пятнадцать. Он предложил паре отправиться в салон и выпить аперитив.

Но Тима не так легко усмирить. «Мы заказали столик на восемь. И прибыли вовремя. Где мы можем сесть?»

Метрдотель холодно ответил: «Я ничего не могу поделать, monsieur. У нас просто нет свободных столиков, включая тот, который вы заказали».

«Ладно, тогда выпивка — за ваш счет, — сердито парировал Тим, — раз это ваша вина». Тим говорил все громче и сердитее, и Френсис почувствовала, как ее охватывает чувство неловкости и беспокойства. Она дискомфортно чувствовала себя, слушая как Тим публично проявляет свой гнев. Его сердитые слова и наглое требование бесплатного аперитива заставили ее мечтать оказаться где-нибудь в другом месте.

«Au contraire, — защищался метрдотель, — я не могу контролировать скорость, с которой люди едят. И я, конечно же, не могу заказывать коктейли для всех, кто не получает столик вовремя».

«Хорошо, тогда вы заняты не своим делом», — почти выкрикнул ему Тим.

В порыве отчаяния Френсис взяла Тима за руку и отвела в бар сказав метрдотелю:

«Извините. Это в сущности не важно». Когда они отошли, Тим бросил на нее недовольный взгляд и ледяным тоном заметил: «Почему это ты извиняешься? Ты тут вообще ни при чем. Это не твоя вина. И не твоя проблема».

В конце концов они получили и свой столик и свой ужин, но вечер был далеко не таким романтичным, как они ожидали. Тим вел себя так, словно ничего не случилось. С его точки зрения, во всем виноват был ресторан, и он попытался разрешить проблему наилучшим образом. Но Френсис, похоже, никак не могла прийти в себя. Этот эпизод потряс ее, и она чувствовала себя смущенной и виноватой из-за поведения Тима. Уходя она сунула метрдотелю двадцать долларов, так, чтобы Тим, естественно, не видел, с дополнительными извинениями.

Они так и не пошли танцевать. Сославшись на головную боль, Френсис попросилась домой пораньше. Тим, понимая что она все еще выбита из колеи именно из-за того происшествия, попытался внушить ей свой взгляд на вещи. «Ты приняла это слишком близко к сердцу. Ты всегда так эмоционально все воспринимаешь. Ты, похоже, просто не выносишь споров».

Реакция Френсис была типичным откликом Чувствующего (F) на конфликт. Чувствующие (F) — мастера отрицать конфликты. Но последние из-за этого не исчезают, как бы им того ни хотелось. Более того, несмотря на их желание избегать неприятных ситуаций между людьми, обычно происходит прямо противоположное: вещи, с которыми они предпочитают не иметь дела (или хотят, чтобы те побыстрее исчезли), имеют тенденцию длиться подолгу, всплывая как раз тогда, когда они наименее желанны и ожидаемы, порой совершенно не вписываясь в ситуацию.

«Простить легко, забыть трудно» — наверное, эти слова принадлежат Чувствующему (F). Подобное утверждение обладает для него свойствами парадокса, потому что второе противоречит первому. По определению, простить — значит забыть, но именно этот процесс для Чувствующих (F) — самый трудный. Когда кто-то пренебрегает ими или обижает их, мало что может сравниться со способностью Чувствующего (F) запоминать надолго. И снова это прямая противоположность тому, чего бы они сами хотели. Если избегать столкновений, взрывов, испытаний, изучения и обсуждений — а все упомянутое Чувствующим (F) дается с трудом — то тут-то ситуация и выходит из-под контроля. Очевидно, что Интровертам-Чувствующим (IF) приходится особенно трудно.

Чувствующие (F) могут избежать многих из этих трудностей, помня о двух вещах: (1) как бы конфликт ни был неприятен, он реальность, с которой нужно считаться, и жизнь продолжается; (2) какими бы напряженными и сложными ни были отношения, если ситуацию разобрать основательно, то даже Чувствующему (F) будет лучше после такого упражнения, он будет только рад положительному решению. Как бы трудно это ни было, игра безусловно стоит свеч.

Мыслительные (Т) практически не в состоянии даже приблизиться к точке зрения Чувствующих (F). Хотя для первых конфликт может быть столь же неприятен, им он несет науку и известный шанс продвинуться вперед. Поэтому совершенно необходимо взглянуть конфликту «в лицо», все обсудить и найти решение. И самое главное, если ты говоришь, что конфликт разрешился, скажи, что прощаешь или чокнись бокалами, закрепляя договоренность, тогда Мыслительному (Т) больше нельзя будет к этому возвращаться. Все закончено, и перемалывание проблем снова и снова — дурной вкус, эстетически сомнительное занятие, которое никому не принесет пользы.

Как мы уже говорили, пол играет здесь ключевую роль. И нигде эта роль так не проявляется, как в тех случаях, когда мужчины и женщины не отвечают социальным ожиданиям — то есть в ситуации женщин-Мыслительных (Т) и мужчин-Чувствующих (F). Женщины-Мыслительные (Т) плывут против довольно мощного течения. По статистике, они слишком немногочисленны. В межличностных отношениях они часто ведут себя — естественно, хотя и неосознанно — в противоречии с социальными нормами. Внутренне это нередко приводит к психологическому конфликту интересов — «Нужно ли мне следовать своей природе, или я должна поступать в соответствии с тем, что ожидается от меня как от женщины?» Весь день, общаясь с супругом, друзьями, коллегами, детьми и всем остальным миром, приходится постоянно выбирать из двух названных

возможностей. Это — дополнительный груз. Но тем не менее женщинам-Мыслительным (Т) никуда от него не деться.

Женщина Мыслительного (Т) типа не может выиграть. Если она поддается своей объективности, то часто может смущать окружающих. С другой стороны, если она попытается компенсировать свой отвлеченный подход мягкостью стиля, ее могут обвинить в поверхностности или неискренности. В любом случае это неприятная цепь стереотипов, ведущая к конфликту. Хуже того, конфликт редко можно спланировать или продумать заранее; он может развиваться стихийно и очень быстро. А в пылу борьбы каждый из нас инстинктивно обращается к тем предпочтениям, которым доверяет. В данном случае это означает следующее: чем острее необходимость реагировать немедленно, тем вероятнее, что женщина Мыслительного (Т) типа будет вести себя именно как типичный Мыслительный (Т): объективно, аналитично, отвлеченно и, возможно, угнетающе для остальных.

Обстановка способна еще более осложниться. Не разбираясь в психологических типах, можно сразу все запутать. «Мы ее не понимаем, — говорят люди о такой женщине, — выглядит как женщина, а дерется как мужик». И после того, как ярлык наклеен, вероятность разрешения конфликта становится еще меньше.

И все же мы уверены, что большинство таких женщин благодаря своему воспитанию все еще сохраняют в резерве способность к мягкости и заботе о ближних — не меньшую, а то и большую, чем у мужчины-Чувствующего (F). В результате, женщина Мыслительного (Т) типа, если только она сумеет удержать это равновесие в пылу конфликта, сможет воспользоваться лучшим, что есть в обоих мирах: объективностью и субъективностью, соревновательностью и сотрудничеством, личным и внеличным. Все эти качества могут принести пользу при решении конфликта.

ПЕРЕПЛЕТЕНИЯ

Проблема Мыслительных (Т) и Чувствующих (F) выходит на новый уровень сложности, когда рассматриваешь разнообразные сочетания пола и предпочтения Их подходы к конфликту могут выглядеть примерно так:

Мужчина-Мыслительный и мужчина-Мыслительный: Победитель получает все, пусть победит лучший

Мужчина-Чувствующий и мужчина-Мыслительный: Победитель получает все, и я (Мыслительный) лучший

Если я (Чувствующий) не одержу победу сейчас, то я доберусь до тебя потом

Мужчина-Чувствующий и мужчина-Чувствующий: Я не согласен с тобой, но твоя точка зрения мне нравится

Женщина-Мыслительный и женщина-Мыслительный: У нас серьезные разногласия, но я уверена, что совместными усилиями мы их разрешим.

Женщина-Чувствующий и женщина-Мыслительный У нас серьезные разногласия, но я уверена, что совместными усилиями мы их разрешим Это действительно различие, и мне (Чувствующему) хотелось бы понять твою точку зрения

Женщина-Чувствующий и женщина-Чувствующий: Я не понимаю, почему мы не можем кое в чем .не соглашаться и при этом оставаться подругами.

К несчастью, сказанное не всегда верно для мужчины -Чувствующего (F). Жизненные установки толкают его навстречу совсем иным проблемам. Дело не в том, что он не способен сотрудничать или договариваться о чем-то. Просто тут вмешивается «мужественность», раз уж нет лучшего термина. Это классический случай синдрома «Я Тарзан», предписывающего мужчине быть мужчиной, а женщине знать свое место. И вместе им не сойтись.

Соедините этот синдром Тарзана со страхом Чувствующего (F) перед конфликтом, и вот уже поведение мужчин-Чувствующих (F) становится непредсказуемым даже для них самих. «Мужик» берет верх: «Спокойствие. Не бойся. Не выдавай, что ты на самом деле

чувствуешь. Действуй решительно и говори резко, никогда не бойся сразиться, потому что настоящие мужчины ничего не боятся».

ПУСТЬ ОН ПОБЕДИТ

Часто в конфликтной ситуации пол оказывается сильнее личностных предпочтений. В таких случаях конфликты в большей мере решаются между мужчинами и женщинами, нежели между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F). Подход обоих полов поразительно похож. Мужчина: Я должен победить, дабы доказать, что я мужчина.

Женщина: Я должна дать ему победить, чтобы его «я» не пострадало.

Однажды мы увидели карикатуру, где это было выражено так: «Любить — значит давать ему победить, даже если знаешь, что можешь это сделать сама».

Сказанное действительно странно, потому что будучи Чувствующим (F), мужчина презирает конфликты и безусловно предпочел бы их избегать, если бы это только было возможно. Более того, будь он в состоянии следовать своим предпочтениям, он бы смог весьма эффективно решать конфликты: у него достаточно «мужественности», чтобы показать силу, и достаточно чувства, чтобы ценить сочувствие и симпатию больше, чем победы и поражения.

В итоге мужчина-Чувствующий (F) почти на любой конфликт может откликнуться совершенно неадекватно. Не желая, чтобы в нем видели «тряпку» или хлюпика, он может отреагировать на относительно слабый источник напряженности весьма бурно. Это особенно заметно в случае Чувствующих-Экстравертов (FE) и Чувствующих-Решающих (FJ), но может происходить и с мужчинами-Чувствующими-Интровертами (FI).

Нужно кое о чем обязательно помнить, когда имеешь дело с конфликтами между Чувствующими (F) и Мыслительными (Т). Во-первых, когда происходит взрыв, кому-то из вас стоит объявить разгрузку — короткий период, во время которого проблемы «выгружаются» каждым из вас на стол без какого-либо обсуждения.

Например: «Я просто с ума схожу из-за того, что мне приходится тащить на себе всю домашнюю работу только лишь потому, что я женщина. Я хочу, чтобы ты выполнял свою долю обязанностей без лишних напоминаний с моей стороны».

Супруг добавляет к этому: «Меня раздражает, что я один вожусь с машиной. Ты даже никогда не даешь себе труда заправиться, а бросаешь бак пустым, чтобы я его наполнил». И так оба продолжают по очереди «разгружаться» в течение какого-то времени.

В это время обе стороны, без сомнения, захотят ответить на упреки друг друга. Но в данный момент этого делать не следует. Когда «разгрузка» будет закончена, нужно хотя бы на полчаса отвлечься от этого вопроса. Потом, после обсуждения, вы, вероятно, оба увидите истинную значимость тех или иных проблем, не воспринимая их слишком эмоционально.

ЧТО ПОСЕЕШЬ. ТО И ПОЖНЕШЬ

Дженет, Чувствующий (F), воспитывала троих детей в соответствии со своей потребностью гармонично разрешать все конфликты. Когда спор бывал улажен, хотя бы в общих чертах, она просила всю семью встать в кружок и обнять друг друга. «Мы — семья, — говорила она. — Мы должны поддерживать друг друга. Мы должны всегда помнить об этом и быть рядом друг с другом. А теперь я хочу, чтобы все обнялись». Дети не до конца принимали это занятие. Они считали его несколько надуманным. Но потом поняли его смысл: теперь, спустя два десятка лет, они установили такую же практику в своих семьях.

Это подводит нас к открытию второго ключа в улаживании конфликтов между Мыслительными (Т) и Чувствующими (F): вы оба должны отличать личные нападки от вопросов, которые на самом деле требуют разрешения.

Как этого добиться? Посмотрите, что на самом деле происходит. Правда ли все дело в домашней работе, или же вы вообще недовольны несправедливым распределением обязанностей — в быту, в обществе, в постели, во всем остальном? Конечно, все это не всегда так уж очевидно, но если вы сможете отойти на шаг в сторону и посмотреть на

подлинные проблемы непредвзято, то ваши шансы найти положительное решение только увеличатся.

И наконец, важно помнить, что у всех нас — и у Мыслительных (Т), и у Чувствующих (F) — есть болевые точки, которые не следует задевать нашим близким и тем, кто знает наши уязвимые места. Типоведение не может полностью устранить подобные моменты, но если повезет, оно поможет преодолеть их с минимумом шрамов.

Впрочем, головоломку представляют из себя не только Мыслительные (Т) и Чувствующие (F). Рассматривая каждое из предпочтений, мы сталкиваемся все с новыми сложностями.

Экстраверты (E) и Интроверты (I): космическая одиссея

У нас есть упражнение, к которому мы прибегаем во время наших занятий с парами. Суть его в следующем: Экстравертов (E) и Интравертов (I) просят составить список «того, что другие должны знать обо мне во время конфликта». Почти всегда списки Экстравертов начинаются с заявления: «Я буду говорить громко и быстро». А Интроверты обычно начинают: «Чем больше я выхожу из себя, тем спокойнее я становлюсь». Далее Экстраверты сообщают: «Я часто преувеличиваю, чтобы прояснить свою позицию. Я проявляю чрезмерный энтузиазм и стремлюсь полностью завладеть разговором». В свою очередь, Интроверты делятся: «Я откладываю сказанное на будущее. Когда-нибудь, когда я совсем уж выйду из себя, я это припомню».

ОСТАНОВИТЕ СЛОВА, Я ХОЧУ ВЫЙТИ

Экстраверт (E): Еще пара слов, и мы во всем разберемся. Интроверт (I): Если я услышу еще хоть одно слово, я сойду с ума.

Названное упражнение прекрасно показывает, какая ужасная коммуникативная пропасть лежит между Экстравертами и Интровертами, когда дело доходит до конфликта. Это еще раз говорит о том, каким трудным может быть поиск решения проблемы, когда уровни и стили коммуникации так безнадежно несхожи.

Когда бы мы ни обращались к спискам Экстравертов и Интровертов, всегда с самого начала ощущается отсутствие надежды на возможность что-то уладить. Нам ясно, что если конфликт между Экстравертами и Интровертами вообще возможно разрешить, то это потребует глубокого взаимопонимания и неординарной сдержанности в поведении обоих. Для Экстраверта одно из самых трудных занятий — слушать, не сочиняя ответа, но именно это и нужно делать. Для Интроверта труднее всего высказывать свое мнение без предварительной редактуры, но именно этого требует ситуация.

Процесс внутреннего редактирования создает двойные сложности при конфликте. Это не только раздражает Экстраверта, которому кажется, что Интроверт уходит от ответа или даже обманывает, молчание к тому же дает Экстраверту возможность развернуть свою критику. Это, в свою очередь, вдвойне сложно для Интроверта. С одной стороны, еще более усугубляется внутренний хаос: только вы начали понимать, как следует ответить, как нужно уже принимать во внимание новую информацию. С другой стороны, словесный поток Экстраверта заполняет все пространство, и вставить даже слово почти не представляется возможным.

Если вы Интроверт, то ваша первая реакция на конфликт — перевести его «внутрь», чтобы хорошенько обдумать, проверить, понять и приготовиться к действию. Вам, как Интроверту, кажется значительно более естественным доверять этому процессу, нежели всему тому, что вы можете произнести вслух. Помните: для Интроверта внешний мир — чужая земля, вытягивающая силы и подставляющая под удар. Конечно же, когда происходит нечто столь неприятное, как конфликт, то повышается чувство опасности, и вам кажется, что ваш внутренний мир гораздо безопаснее и надежнее. В итоге выходит, что конфликт — это то, что следует обдумать, может быть — в течение ночи, а может — и дольше, прежде чем реагировать. Главное, вам нужен спокойный уголок для того, чтобы приготовить подходящий ответ, который отразит ваши подлинные мысли и чувства по поводу рассматриваемой проблемы.

В обществе, где количество Экстравертов превосходит число Интровертов в отношении три к одному, Интровертам следует отдавать себе отчет в том, что всякий раз, когда они вступают в словесную перепалку с Экстравертами, у последних есть преимущество «своего поля». Даже если Интроверт хорошо научился выражать свои мысли, Экстраверт все равно имеет преимущество, просто потому что стычка происходит во внешнем мире — «дома» у Экстраверта. Если Интроверт готов принять один наш совет, то мы рекомендуем ему время от времени говорить Экстраверту: «Если ты хочешь продолжить дискуссию, напечатай свои соображения на компьютере или набросай на бумаге, чтобы я мог прочесть их в одиночестве и приготовить ответ».

Это не просто хороший совет, это еще и способ не дать Интроверту вымотать себя, пытаясь вербализовать свои мысли, или погибнуть под лавиной слов Экстраверта. Очевидно, что Интроверты, устав от подобного общения, рискуют выпустить на волю и свои словесные изливания. Они могут высказаться по самым разнообразным вопросам, некоторые из которых вообще не будут связаны с обсуждаемой темой. И кроме того, велика вероятность, что слова Интроверта будут более эмоционально насыщены, нежели требует ситуация.

При этом весьма интересен один второстепенный эффект: ощущение, что он реагирует в духе Экстраверта, заставляет Интроверта чувствовать себя дураком, теряться и решать, что лучше бы ему было вовсе не открывать рта. Из-за этого в следующий раз разрешить конфликт будет еще труднее.

Но хватит о проблемах, с которыми сталкиваются Интроверты, имея дело с Экстравертами. Два Интроверта в конфликтной ситуации только удваивают взаимную неразговорчивость. История Дебры и Барри — Интровертов-Решающих (И) — иллюстрирует это как нельзя лучше. Их брак был отмечен быстрым, но не полным разрешением конфликтов. За семнадцать лет нерешенные проблемы время от времени готовы были взорваться, потому что их избегали и пытались всячески заглушить. В конце концов два наших Интроверта обратились за советом в семейную консультацию, так как это было для них вполне приемлемым (Решающие) способом решения очень личных (Интроверты) проблем. Интересно, что в офисе консультанта эти тлеющие семнадцать лет конфликты наконец воспламенились — с гневом, обидами и прочими эмоциями, отражавшими их столь долго запертые чувства.

Однако, покинув офис консультанта, оба вернулись к знакомой тактике бегства от конфликтов, которая и привела их туда, где они оказались. Складывалось впечатление, что они способны обсуждать свои конфликты только в присутствии объективного постороннего наблюдателя. Но и это со временем перестало приносить пользу. К несчастью, для названной пары развод был единственным решением. Но в своей записке к ним мы дали такой совет:

«С самого начала научитесь понимать, как свойства Интроверта (I) и Решающего (J) влияют на поведение. А потом, прежде всего, практикуйте общение, дав себе слово не замыкаться в молчании».

Ясно, что постоянное открытое общение — главное в успешном разрешении конфликтов. Конечно, следует порой (это даже необходимо) устраивать «привалы» — спокойные зоны на пути к решению, — но пусть они не уведут вас в сторону от вашей конечной цели — открытости и честности в подходе к проблемам.

Впрочем, излишняя, бесконечная экстраверсия может оказаться не менее губительной, чем недостаток общения. Экстраверты стремятся переместить конфликт «во вне» точно также, как Интроверт предпочитает обрабатывать вопросы «внутри себя», прежде чем поделиться с окружающими. Внешнее для Экстравертов — это та сфера, на которую они больше всего полагаются. Внешнее поле становится испытательным полигоном, где проверяются суждения и впечатления, которые потом, если их ценность будет доказана, принимаются за основу дальнейших построений.

Вследствие этого и из-за своей природной склонности к преувеличениям, Экстраверты высказывают значительно больше, чем стоит высказывать и чем следует слышать окружающим. Феномен «Что на уме, то и на языке» несет с собой нешуточный груз энтузиазма, гнева и глубокой эмоциональности, находящей выход со все возрастающей громкостью и скоростью. Это может внушить другим мысль, что Экстраверт весьма осведомлен («Судя по тому, как он говорит, он в этом деле разбирается»), его речи убедительны («Она явно уверена в том, что говорит») или очень изменчивы («Он говорит так, словно сейчас сломается»). Фокус в том, что может случиться — ни одно из этих предположений не верно. Экстраверт просто пытается вывести все «во вне», чтобы там изучить, отточить и, наконец, использовать в действии — или же отбросить.

Случается, что во время названного процесса подобные словоизлияния часто прерываются или получают ответ от кого-нибудь, находящегося в пределах слышимости. Каким бы ни был ответ, он неизбежно вызывает новый поток слов, нередко еще более громкий и решительный. В особенности этим страдают Экстраверты-Решающие (Е), способные в конце концов отстаивать даже то, во что сами на деле не верят. Очевидно, что подобное раздражает и самого Экстраверта и его слушателя, оба могут впасть в замешательство из-за того, что все так скоро заехало не туда. Это происходит примерно так:

Экстраверт: «Нет. Я не хочу идти туда обедать. Вечно мы туда ходим».

Ближний: «Вечно? Да мы там сто лет не были».

Экстраверт: «Чепуха! И это ты мне говоришь! Я же помню, что мы были там неделю или две назад».

Ближний: «Неделю или две назад? Уточни, пожалуйста».

Экстраверт: «Какая разница? Я прекрасно это помню. Почему ты вечно пытаешься меня на чем-то подловить?»

Ближний: «Вовсе я тебя не подлавливаю. Это ты делаешь совершенно необдуманные заявления».

С этой минуты разговор может превратиться во все углубляющийся анализ того, кто из них делает необдуманные заявления. Из-за таких преувеличений, желания обороняться и высказаться пара может так и не успеть попасть в ресторан до закрытия. Если обе стороны готовы принять на себя вину за подобное состояние дел, полезно, чтобы «ближний» прервал поток сознания Экстраверта.

Метафора «поток» здесь очень уместна. Подумайте об излияниях Экстраверта как о реке, несущейся к морю. Чем больше у нее на пути препятствий — камней, упавших деревьев и тому подобного — тем она сильнее, и тем больше воли получают мощные водопады, водовороты и пороги; поток может даже изменить направление, создав новое русло. У вас, как Интроверта, в распоряжении несколько способов воздействовать на этот неизбежный природный феномен. Вы можете прыгнуть в воду и позволить потоку нести вас, куда ему заблагорассудится, рискуя столкнуться в пути с неожиданными опасностями; вы можете стоять на берегу и наблюдать за этим удивительным явлением, ожидая — возможно, тщетно — когда вода успокоится; наконец, вы можете зайти на ту глубину, которую сочтете безопасной, в надежде, что сумеете сохранить равновесие и контроль за ситуацией. Более того, если вы ощущаете в себе достаточно сил, вы можете даже прыгнуть в поток и сразиться с силами природы, пытаясь плыть против течения, не взирая на высокую вероятность своего поражения.

В конце концов, вероятнее всего вас устроит некая «золотая середина»: удачное стечение обстоятельств, позволяющих провести часть времени в воде и часть — на берегу, чтобы чувствовать почву под ногами. Это дает возможность Интроверту и «реке» контактировать, не поступаясь одновременно своей природой.

Если вернуться на твердую землю, то сказанное означает, что у Экстраверта и Интроверта должна быть возможность выслушать точку зрения друг друга. Это должно происходить независимо от того, что Экстраверту трудно просто слушать, а Интроверту — выразить

словами свои мысли, не пропуская их через внутренний фильтр. Ключ к успеху, по нашему мнению, заключается в том, что должны быть четко определены периоды для экстраверсии — с обеих сторон, потом время для размышлений — снова, для обоих, — с целью разобраться в том, что необходимо для решения, а чем лучше пренебречь. Если не организовать такого пространства для интроверсии и экстраверсии, может сложиться еще один классический сценарий. Он начинается тогда, когда Экстраверт понимает, что спокойствие Интроверта выражает гнев или обиду. Пытаясь выведать правду, Экстраверт спрашивает: «Что случилось?» или «Что-то не так?» На что получает резкий ответ: «Нет. Все в порядке».

Очевидно, что для Экстраверта подобные слова — приглашение, почти полномочие, продолжать разбираться. Экстраверт принимает вызов и стремится вытянуть подлинный ответ из Интроверта любой ценой. Он начинает теребить: «Ты меня провоцируешь, — в чем дело?» или «Хорошо. Я же знаю, что тебя что-то тревожит, но, черт меня побери, если я знаю что».

Теперь уже мяч попал на половину поля Интроверта. Не важно, проглотит ли он приманку и все расскажет, или ответит обтекаемо: «Все равно это тебя не касается» или «Если бы ты меня понимал, ты бы все знал и без лишних вопросов».

Экстраверт может просто намереваться вывести все наружу, чтобы обсудить и найти решение. А намерения Интроверта заключаются в стремлении никого не беспокоить своими личными делами. В любом случае, подобная приманка в разговоре может привести к тому, что обе стороны попадутся на крючок ситуации «Победитель забирает все», в которой сам факт начала разговора становится фокусом, а участвующие стороны тянут в разных направлениях.

И НИЧЕГО КРОМЕ ПРАВДЫ

Во время конфликта и Экстраверты и Интроверты имеют склонность искажать факты, и оба могут обвинить другого во лжи.

В пылу спора Экстраверт склонен преувеличивать, чтобы прояснить ситуацию. Интроверт слышит гиперболу и воспринимает ее как наглую ложь.

В свою очередь, Интроверты, скрывая некоторые вещи, могут выглядеть преднамеренными обманщиками, замалчивающими правду.

Конечно, оба не лгут, но при такой разнице в стилях трудно доказать друг другу, что это так.

Интересно, что и Экстраверты и Интроверты полностью верны себе. Экстраверт уловил какие-то вибрации и отреагировал словесно. Интроверт, не готовый к ответу, почувствовал, что Экстраверт вторгается в его мир, и в итоге отступил еще глубже в себя. А остальное — история, а то и истерия.

И снова это тот случай, когда понимание различий способно помочь превратить нелicenseприятную ситуацию в такую, с которой хоть как-то можно справиться. Если Экстраверт способен понять, что он или она ответили в соответствии со своим психологическим типом и вторглись в жизненное пространство Интроверта, то ему (или ей) полезно признать следующее: «Извини. Я лезу не в свое дело. Мне показалось, что тебя что-то тревожит и мне захотелось помочь. Позволь мне взять свои слова обратно, может быть мы еще поговорим об этом позже».

Интроверт же может следующим образом сформулировать свой ответ: «Извини, но я не готов к разговору. Я ценю твое желание помочь. Но эта проблема действительно никак с нами не связана. Я попытаюсь обсудить ее с тобой позже».

Эти несколько слов могут предоставить вам обоим все пространство и свободу, которые вам необходимы — для Экстраверта это возможность примириться с жизнью, пока Интроверт не готов обсуждать упомянутый вопрос; для Интроверта — возможность проанализировать вопрос про себя, обдумать его и подготовиться представить его на суд Экстраверта или разрешить самому.

Сенсорные (S) и Интуитивисты (N): лес или деревья

Так как очень многие конфликты начинаются с того или иного недоразумения, связанного с восприятием, и так как различие между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N) — это различие именно в способе восприятия мира, легко понять, каким образом двое или более людей могут плохо кончить, начав с расхождения в своем восприятии одного и того же. Как мы уже отмечали ранее, если один человек видит лес, а другой — только деревья, оба убеждены, что видят правильно, хотя и описывают пейзаж совсем по-разному.

Сенсорные (S) и Интуитивисты (N) могут извести друг друга, потому что первые нуждаются в деталях, а вторые их презирают. Интуитивист (N) формулирует общее утверждение, которое Сенсорный (S) встречает в штыки, приводя противоречащие ему факты и детали. Или же Сенсорный (S) задает очень конкретный вопрос и получает ответ, который кажется ему неточным и не относящимся к делу. И вот уже конфликт.

Все это происходит очень быстро. Во время своих тренингов мы часто проводим один эксперимент для того, чтобы продемонстрировать различия между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N). Например, Отто ставит себе на голову стул и ходит так по комнате, разбрасывая мелочь среди собравшихся. А потом мы просим группы Сенсорных (S) и Интуитивистов (N) описать, что произошло, изложив свои ответы на больших листах бумаги.

Просто удивительно, как отвечают эти две группы. Во время одного тренинга Интуитивисты (N) ответили, что «Отто рассыпался» — типичная для Интуитивистов (N) игра словами. Сенсорные (S) же начали свое описание, сообщив: «Отто вошел в комнату со стулом на голове, который держал левой рукой. Он обошел комнату по часовой стрелке и бросил тринадцать пенни. Три монетки были подняты женщинами...» В этот момент один из Интуитивистов (N) перебил их вопросом: «Откуда вы все это взяли?» На что Сенсорный (S) ответил резко и уверенно: «Это то, что произошло. Почему вы этого не увидели?»

Еще несколько слов, и они бы уже закатывали рукава в пылу борьбы.

Интуитивисты (N) не понимают, как кто-то может сообщить об очевидном — о том, что именно произошло, — а потом определить это как «правду». Это очевидно, это все видели, так что важнее сосредоточиться на сути вещей: значении и возможностях того, что произошло. Для Сенсорного (S) же конкретность — реальные подробности — и есть суть вещей. Если обе стороны достаточно привержены своей точке зрения на мир, это неизбежно приводит к конфликту.

Проблема усугубляется тем, что презрение Интуитивистов (N) к деталям (кажушимся слишком уж очевидными) часто сопровождается высокомерием, еще более раздражающим Сенсорных (S), которым начинает казаться, что ими пренебрегли.

Интуитивисты (N) высокомерно заявляют, что у них свое представление о мире, а все остальное не важно. Суетные мелочи — пустая трата времени, и все, кто думает иначе, безусловно, обретаются на интеллектуальной периферии.

Нам нравится история наших друзей Мэгги и Митча. Мэгги, Сенсорный (S), кое-что поменяла в комнате при подготовке к вечеринке, которая должна была состояться в тот день у них в доме. В течение нескольких часов она в одиночку передвигала диван и другие тяжелые предметы, чтобы те не мешались на дороге, и расставляла столы для запланированных буфета и бара.

Когда Митч вернулся с работы, он двинулся через переоборудованную гостиную на кухню и налетел на один из поставленных Мэгги столов, свалив его и опрокинув тарелку с бутербродами.

— Черт возьми, что этот стол делает посреди комнаты? — спросил раздраженный и явно задетый Митч.

— Не будь идиотом. Если бы ты потрудился смотреть, куда идешь, то заметил бы стол и обошел его, — ответила не менее недовольная Мэгги. — Как ты мог не заметить такой очевидной вещи?

— Мне нужно было как можно скорее сунуть эту сумку со льдом в холодильник. К тому же, обычно здесь нет никакого стола. Откуда мне было знать, что нынче он тут окажется? — Ты, как всегда, не внимателен, — фыркнула Мэгги. — Ну почему бы тебе хоть раз не открыть глаза и не закрыть рот?

И вот они уже на пути к серьезной ссоре. Именно в таком состоянии мы застали их, когда появились, чтобы помочь с последними приготовлениями к вечеру. После заключительного заявления Мэгги они почти не разговаривали, и, когда мы вошли в комнату, напряжение в воздухе было таким, что приходилось прорубаться сквозь него. С точки зрения Митча, его незаслуженно обвинили в том, что он оказался не там, где надо, и не тогда, когда надо. Мэгги была не права, обвиняя его в невнимательности. По его мнению, главным было не то, что происходит здесь и сейчас, а ближайшая цель (положить лед в холодильник) и последующие задачи (устройство бара). А Мэгги не только не оценила его усилий по выполнению своей доли работы, она умудрилась к удару — в буквальном смысле слова — добавить оскорбление, обвинив его в его же несчастье. Мэгги все виделось иначе. Она уже устала от того, что Митч вечно не обращает внимания на важные детали. Даже если бы она перекрасила свои волосы в синий цвет, сменила всю одежду и перевесила все картины вверх ногами, — он и тогда бы ничего не заметил. В данном случае, она приложила такие серьезные усилия, чтобы переоборудовать комнату, а Митч — как всегда — был не просто не внимателен, его рассеянность свела на нет часть ее стараний.

Типоведение не могло помочь Мэгги и Митчу не наткнуться на предметы — и друг на друга. Но оно может уменьшить стресс благодаря пониманию различия в подходах Сенсорных (S) и Интуитивистов (N). То есть прежде чем кидаться защищать свой подход, — заставляя, соответственно, другого обороняться — полезно попытаться уяснить точку зрения партнера и помочь ему понять свою.

В случае с Мэгги и Митчем, которые достаточно долго жили вместе, чтобы узнать слабые места друг друга, достаточно было бы ей встретить его в дверях словами: «Осторожнее. Я тут всю мебель переставила» или же прикрепить к дверям гаража записку. А Митч, зная склонность Мэгги сворачивать горы, готовясь к вечеру, мог бы предвидеть, что в доме все окажется не так, как было утром до его ухода на работу.

Иными словами, минута или две, потраченные на предвидение и подготовку, основанную на знании различий в предпочтениях, могли бы предотвратить стресс и обиды целого вечера.

Опыт научил нас, что, когда Сенсорные (S) и Интуитивисты (N) работают вместе, соединение их типов восприятия точнее и полнее, чем самые перспективные из их взглядов по отдельности. Главное для обоих — достаточное понимание и зрелость, позволяющие, не взирая на раздражение, которое вызывают эти различия, пожать плоды соединения своих взглядов.

И как всегда, первый шаг — это понимание и приятие различий.

НАМЕКНУТЬ И СПРЯТАТЬСЯ

Как мы уже говорили раньше, одна из жизненных установок Решающих (J) — «Я не люблю сюрпризов». И тем не менее необходимо (а представителям некоторых типов это будет даже приятно) время от времени ставить Решающих (J) перед неожиданными планами или идеями. Сделать это с минимумом стресса и конфликтов с обеих сторон позволяет очень простая, но весьма эффективная тактика, которую мы всячески рекомендуем. Такой подход мы называем «Намекнуть и спрятаться». Действовать надо так: когда вы сообщаете Решающему (J) новую идею, выложите ему информацию и устранились, а позже вернитесь и обсудите сказанное. Это даст Решающему (J) время постенать — и не всегда про себя — прежде чем он поместит этот пункт в свой Список, чтобы потом поступить с ним сообразно его ценности.

Решающие (J) и Воспринимающее (P): конфликт ждет своего часа «Когда мне понадобится твое мнение, я его тебе сообщу».

Что может быть более провокационным, чем это упрямое и жесткое заявление? И все же это обычный отправной пункт для некоторых Решающих (J), которые быстро составляют свое мнение, невзирая на последствия. Типичный ответ Воспринимающего (P) в данном случае: «А что, разве кто-то провозгласил тебя Богом?» или еще что-нибудь в этом роде. И с этой минуты все катится в тартарары.

Как мы уже отмечали ранее, различие между Решающими (J) и Воспринимающими (P) — одно из самых бросающихся в глаза, его проще всего обнаружить. Интроверты (I) способны прикидываться Экстравертами (E), Чувствующие (F) могут быть прямолинейными, как Мыслительные (T), и так далее. Но стоит Решающему (J) открыть рот, как из него неизбежно вылетают указания и команды. А когда говорит Воспринимающий (P), он скорее всего сформулирует тонкий вопрос или даст свободную от оценок информацию.

Так что нет ничего удивительного в том, что Решающие (J) и Воспринимающие (P) порой готовы друг друга удушить.

Вот, например, один из их диалогов:

Решающий (Она): Хочешь персиков перед сном? (Для Решающего это не тема для дискуссии, она только хочет знать: «да» или «нет».)

Воспринимающий (Он): Мы уже давно не ели персиков. (Таким образом Воспринимающие отвечают «да», только Решающий ждет другого ответа. Поэтому, уже сердясь, она вынуждена переспросить.)

Решающий: Я кажется спросила, не хочешь ли ты персиков. Неужели трудно ответить «да» или «нет»? (Услышав раздражение в ее голосе. Воспринимающий начинает защищаться.)

Воспринимающий: Ты чего так рассердилась? (К этому времени Решающий считает, что положение непоправимо.)

Решающий: Неважно. Если захочешь есть, пойдешь и возьми сам. (Воспринимающий тоже рассердился.)

Воспринимающий: Что ты такая нервная? Ты всегда так сердито разговариваешь!

И вот уже начались взаимные обвинения. Решающий (J) чувствует себя задетой из-за того, что ее оттолкнули, когда она пыталась быть любезной. В свою очередь, Воспринимающий (P) не менее выведен из себя, потому что не понимает, отчего весь сыр-бор. И чем больше он пытается понять ситуацию, тем больше оба вскипают.

Когда вы глубже проанализируете оба предпочтения, то поймете, как каждое из них несет в себе конфликт. Например, речь Воспринимающего (P) обычно не отличается прямоотой — она являет собой неопределенность и открытость для альтернатив — и анализ ее требует от Решающего (J) больших усилий, чем он готов затратить. С точки зрения Решающего (J), это — почти тоже самое, что невнятность и многословие. В свою очередь, Решающие (J) стремятся говорить как можно более прямо — то есть ища определенности и результатов — а от этого всего шаг до упрямства и неповоротливости.

УБЛАЖАЯ ВОСПРИНИМАЮЩИХ (P)

Если вы Воспринимающий (P), для вас естественно порождать альтернативы. Это ваш вклад в мир — ваша творческая способность и динамизм, а также, вероятно, часть вашей привлекательности в отношениях. Но такой подход может и раздражать. Вот очень простой способ, с помощью которого вы можете помочь Воспринимающему (P) разобраться в конфликте. Подведите его к необходимости принять решение, предложив: «Давай сделаем так-то». Это часто помогает Воспринимающим (P) понять, чего они не хотят делать. Если определить, чего такие люди не хотят, оставляя при этом открытым весь остальной спектр, можно облегчить естественный процесс принятия решений Воспринимающим (P).

Даже когда представители этих двух типов пытаются поставить себя один на место другого, это может получиться неловко. Искренне стараясь быть более гибким и открытым для новой информации, Решающий (J) действует весьма узколобо. («Где ты

взяла такой свитер?» — спросит Решающий (J), хотя на самом деле хочет сказать: «Мне нравится твой свитер. Расскажи мне о нем. Он новый? Это ручная вязка? А кто его связал?» Обладательница свитера, однако, может принять первый вопрос Решающего (J) за критику. «А что такого? Тебе он, что, не нравится?» Или: «Почему я не могу купить то, что хочу?»)

ДЕТИ - НАША ЧАСТЬ

В 1970-е годы был популярен психотерапевтический метод под названием анализ транзакций (ТА). Его разработал Эрик Л. Берн и популяризовал Томас А. Харрис в своей книге «Я — о'кей и ты — о'кей (I am OK — You're OK)». С точки зрения ТА, в каждом есть родитель, взрослый и ребенок. В связи с этим возникает путаница, которая, по словам Берна, ведет к стрессам в общении между людьми. Если формулировать в этих терминах, то, если ваша буква J, — в вашем поведении слишком много «критичного родителя». А если ваша буква Р, — в вас многовато «естественного ребенка». Хотя обе эти черты имеют свои слабые и сильные стороны, они приводят к сложным коммуникативным проблемам.

В любой беседе «критичный родитель» может начать говорить «сверху вниз», критикуя всех и вся. В свою очередь, «естественный ребенок» проявляет в разговоре игривость и непосредственность, которые могут показаться другим свидетельством незрелости и безответственности.

Со своей стороны. Воспринимающие (Р) в своих стараниях ответить на вопрос: «Следует ли мне носить эту вещь?» могут задать новые вопросы или дать ни к чему не обязывающие комментарии. («У тебя есть и более красивые вещи». Или: «А какие еще свитера с этим сочетаются?») Сами Воспринимающие (Р) могут считать свои ответы определенными, но понадобятся известные усилия, чтобы понять их смысл. Это может раздражать Решающих (J), которые предпочитают прямые ответы на прямые вопросы. В своем стремлении к определенности Решающие (J) часто выглядят резкими, сердитыми и агрессивными. Если вопрос затрагивает личностные ценности или обязательства Решающего (J), все становится еще напряженнее. Добавьте чуть-чуть стресса, и вот уже перед вами упрямый человек, стремящийся управлять всем и вся в пределах достижимости (или, в случае Экстраверта-Решающего (EJ), в пределах слышимости). Обратная сторона стремления Воспринимающих (Р) к свободе состоит в том, что они склонны поднимать вопросы и экспериментировать. Часто на такие вопросы даже не нужен ответ: это только средство стимулировать идеи и разнообразить стили мышления. Если это Экстраверт-Воспринимающий (EP), то может создаться впечатление, что он порхает с места на место, перепрыгивая с темы на тему, с человека на человека. Добавьте немножко стресса, и вот уже Воспринимающий (Р) близок к тому, чтобы стать непоправимо рассеянным и внешне не свободным к действию.

Из-за того, что поведение Решающих (J) и Воспринимающих (Р) столь очевидно, оно может превратиться в источник бесконечных обид: Решающий (J) видит рассеянность Воспринимающего (Р) и старается научить его упорядоченности.

Воспринимающий (Р) ощущает жесткость Решающего (J) и умоляет его «расслабиться» или «успокоиться», что еще больше раздражает последнего. Таким образом наилучшие намерения обеих сторон не достигают цели.

Этого быть не должно. Все может пройти гладко, если Решающий (J) возьмется за дело и поможет Воспринимающему (Р) принять решение по поводу того, что его раздражает, а не будет критиковать за нерешительность. А Воспринимающий (Р) может достичь прекрасных результатов, просто отойдя от дороги, пока Решающий (J) не успокоится и не поймет, что нужно включить в расписание немножко отдыха. Для Воспринимающего (Р) ничегонеделание может оказаться наилучшим видом действия в подобной ситуации.

Даже такой простой вопрос, как выход на прогулку, может привести к конфликту между двумя этими типами. Посмотрите на Джоан (Решающий) и Питера (Воспринимающий). Эта пара решила вместе развлечься. Так как они оба работали полный день, то решили,

что лучшим временем для совместной вечерней прогулки будет шесть-семь часов. Это ничего не будет стоить, им никто не помешает, и время подходит обоим.

Питер предпочитал места, эстетически привлекательные. У них не было времени съездить в парк, который был любим ими больше других, поэтому они остановили свой выбор на заросшем деревьями участке рядом с домом. Джоан хотелось, чтобы прогулка имела какую-нибудь цель: например, поупражняться. Поэтому ей хотелось идти быстро, чтобы разогреть кровь. Но Питеру нравилось неторопливо прогуливаться по окрестностям, наслаждаясь пейзажем. Вскоре отношение Питера стало раздражать Джоан. Потому что он не хотел сотрудничать и не принимал ее плана. Однако она об этом умолчала, так как не хотела его огорчать. В свою очередь, Питер сердился на Джоан за то, что она его торопит. Но он не стал ничего ей говорить, потому что не хотел ввязываться в споры. Чем больше Джоан понукала Питера идти быстрее, тем больше он сердился. Чем больше Джоан старалась замедлить свой шаг, чтобы угодить Питеру, тем больше раздражалась сама. Час «развлечения» стал часом раздражения и обид. В итоге они едва дождались возможности вернуться домой к своим обычным делам — каждый в убеждении, что другой понятия не имеет о том, что такое прогулка.

Таких историй бесконечное множество. И все же Решающих (J) и Воспринимающих (P) тянет друг к другу, и если они не овладеют некоторыми базовыми навыками Типоведения, то рискуют провести большую часть времени в конфликтах, превращая даже приятные прогулки в источник раздражения.

Подсказки, как разрешать конфликты

Хотя знание типов не решает проблем, оно безусловно может помочь, облегчив неизбежные мгновения разногласия, а так же прояснив многие хронические споры, которые угрожают близким отношениям.

Вот некоторые проверенные временем подсказки, которые нужно помнить во время конфликта:

- * Остановись, посмотри, послушай. Когда события начинают разворачиваться соответствующим образом, найдите время для того, чтобы разобраться, действительно ли проблема в том, что вызывает напряжение в данный момент. Чем сразу говорить (или кричать), попытайтесь отойти в сторону и понять, что происходит. Например, прежде чем выпалить обвинение, убедитесь, хотите ли вы действительно это сказать. Возможно с обеих сторон есть другие вопросы, в которых на самом деле и заключается проблема.
- Переведите это в типы. Чем больше вы можете перевести свой спор в термины типологии личности, тем больше у вас шансов найти приемлемое решение. Например, не Решающий (J) ли внутри вас раздражен чем-то непредвиденным — велосипедом на подъездной дорожке, опоздавшим обедом, непереносимыми перестановками? Или это Воспринимающий (P) обижен и растерян из-за того, что не смог ничего сделать за день? После того, как вы сможете выделить одно или несколько личностных предпочтений, участвующих в игре, у вас появится шанс более конструктивно подойти к проблеме.
- Охладитесь. Подумайте, не объявить ли период «охлаждения» — несколько минут или даже час (в зависимости от ситуации), в течение которых вы отойдете друг от друга, желательно, в задумчивом молчании. Это простое действие может оказаться чудесным средством для достижения эффективного и удовлетворяющего обоих решения.
- Сверьте этикетки на багаже. Что из вызывающего у вас сейчас беспокойства — следствие текущих событий, а что — «старый груз»? У друзей и любимых есть привычка тащить старые обиды в новые конфликты, нагружая новые сценарии старыми проблемами в самые неподходящие и опасные моменты. Например: «И еще, раз уж ты меня слушаешь. Я все еще сержусь на то, как ты вел себя на моем дне рождения». Или: «Мне не нравится, когда ты так делаешь. Мой отец поступает также, когда хочет успокоиться». Если вы в состоянии обнаружить подобный багаж, назовите вещи своими именами и немедленно прекратите говорить об этом, иначе ситуация только ухудшится. Исходный спор останется нерешенным и будет отложен до новых столкновений.

- Составьте список и дважды проверьте его. Попробуйте составить список ваших чувствительных точек и тех способов, которыми другие вас «заводят» в ходе конфликта: громкая речь, молчание, придирчивость к мелочам, высокомерие, надутость, поиски виноватого и т.п. Если вы будете знать об этих вещах, их будет легче обнаружить во время конфликта. Таким образом вы сможете решить, какое поведение наиболее приемлемо («Я разрешу тебе дуться, если ты позволишь мне кричать, когда мне это нужно»), а какое совершенно неуместно («Я обещаю не придираться к тому, как ты говоришь, если ты обещаешь не упоминать мою маму»).

* Может быть это сценарий любви-ненависти? Попробуйте определить, не является ли то, что сейчас вас раздражает в другом человеке, тем, что некогда привлекало. Например, вам нравится его острое чувство упорядоченности и структуры, но сейчас оно слишком вами управляет. Или вы цените его внимательный и убедительный тон, но вас обижает, что он не способен объективно отнестись к тому, что происходит. Если вы обнаружите, что в данный момент ненавидите те качества, которые при других обстоятельствах любите, необходимо немедленно остановить конфликт и перейти на нейтральную почву. И не возвращайтесь к этому вопросу до тех пор, пока не сумеете подойти к нему в ином состоянии духа. Мы убеждены, что серьезные конфликты, отягощенные вопросами любви-ненависти, могут оставлять глубокие шрамы. В одно мгновение то, что было притягательным и возбуждающим, уступает перед отгороженностью и глубокими ранами, от которых можно и не излечиться.

- Знайте, когда сказать «хватит». Как мы уже отмечали в начале этой главы, никто не умеет хорошо управляться с конфликтами. Обращение как можно раньше за помощью — к друзьям, родственникам или специалистам — не преступление и не постыдный поступок.

- Не спите с этим. Уже много раз было сказано, но стоит повторить снова: каким бы серьезным ни был конфликт, постарайтесь не ложиться спать в гневе. В идеале следует попытаться прояснить вопрос или отложить его без обид — это, конечно, не просто, — пока не наступит время к нему вернуться. Если вы ляжете спать вместе (или, что еще хуже, отдельно), сердитыми и обиженными, не имея шансов помириться, это скорее нанесет вред, нежели поможет отношениям.

Когда дело доходит до конфликтов, важно помнить, что мы на свете не одни. Это, конечно, очевидно, но мы склонны действовать порой вопреки данной очевидности. Так что, если вам и не нужно слышать «Я тебя люблю», это еще не значит, что никому из ваших ближних это не нужно. В своих отношениях с другими людьми мы должны найти способы пойти навстречу их нуждам, не замыкаясь на решении только своих.

Представьте себе, каково вести машину в сумерках или в тумане с выключенными фарами. Вам может показаться, что нет необходимости их включать — вы и так все прекрасно видите, — но другие могут вас не увидеть, и поэтому вы представляете опасность и для них, и для себя. На дороге не бываешь один, и, заботясь о безопасности, нужно включить огни, даже если вам это кажется излишним.

ПРЕДЕЛЫ ТИПОВЕДЕНИЯ

Нужно помнить, что Типоведение особенно эффективно действует в повседневных конфликтах, бомбардирующих наши отношения. Если же отношения зашли так далеко, что взгляды обеих сторон стали полярны и никто не хочет пойти навстречу другому, это иная ситуация, требующая более радикальной помощи: семейной консультации, психотерапии и тому подобного. Самый большой вклад при решении конфликтов Типоведение может принести в преодолении ежедневных «трений», разрушающих отношения. Типоведение может сделать такие ситуации поправимыми, «послушными», порой даже смешными, прежде чем они станут разрушительными.

То же самое происходит и с человеческими отношениями. Ваши нужды надо всегда соизмерять с нуждами других участников отношения. И обычно необходим тот или иной компромисс, если вы хотите жить ответственно, разумно и достойно.

Конфликт — неизбежная составная часть развивающихся отношений. Чем ближе партнеры, тем больше у них возможности нанести друг другу вред разрушительными и болезненными конфликтами. Чем глубже знание различий, их сильных и слабых сторон, тем больше шансов, что конфликт станет еще одним шагом к зрелости и развитию отношений между двумя людьми.

Упражнение Сравните профили

Когда конфликты становятся частыми или повторяющимися, обеим сторонам полезно попытаться взглянуть на них со стороны, чтобы составить более ясное представление о затронутых проблемах и людях. Один из эффективных способов — воспользоваться профилями, приведенными в конце этой книги.

Например, вы и ваш партнер можете ознакомиться с профилями и обратить внимание друг друга на те аспекты, с которыми вы согласны или не согласны. Потом обменяйтесь профилями с партнером и прочитайте комментарии друг друга. Это даст вам материал для дальнейшего обсуждения. Насколько вы согласны или не согласны с восприятием вашего партнера? В чем вы похожи, а в чем отличаетесь? Есть ли сюрпризы? Насколько текущий конфликт связан с различиями в типах личности?

Если вы сумеете посмотреть на конфликт в свете этих вопросов, то вы сможете объективно разобраться в ситуации.

Более смелые пары могут прибегнуть к обратной процедуре и прочитать профили друг друга, отметить в них то, с чем согласны или не согласны в описании своего партнера; потом обменяться профилями. Узнать, как воспринимает вас ваш партнер, как минимум, поучительно.

А самые смелые могут вернуться и ответить на вопросы за своего партнера. Это, без сомнения, станет поводом для увлекательнейшей дискуссии.

Кстати, более подробные описания профилей можно найти в нашей книге «Типы людей. 16 типов личности, определяющих, как мы живем, работаем и любим». Рабочие профили для менеджмента проиллюстрированы в нашей книге «Типы людей и бизнес».

ТИПЫ В СТЫЧКАХ

Мы обычно не планируем свои конфликты и стычки. Они возникают, как правило, неожиданно, и мы, естественно, проявляем в них свои предпочтения:

ЭКСТРАВЕРТЫ (E) говорят громче, быстрее и считают, что если только они смогут «сказать еще хоть слово», все прояснится. Они хотят обсуждать проблему сейчас, а если это невозможно, они чувствуют разочарование и даже могут впасть в панику.

ИНТРОВЕРТЫ (I), которые при таком раскладе оказываются в невыгодном положении, лучше всего проявляют себя, когда могут все обдумать, отрепетировать и заранее получить представление о том, что происходит. Но стычки обычно не организуются заранее и не репетируются — если только это не возврат к старой проблеме.

СЕНСОРНЫЕ (S) любят спорить по поводу фактов, чем конкретнее, тем лучше. Они склонны упускать из виду важные вещи, сосредотачиваясь обычно на чем-то мелком и незначительном.

ИНТУИТИВИСТЫ (N) любят делать широкие обобщения, нередко раздувая частный случай до общей схемы. Пристрастие Сенсорных (S) к фактам кажется им мелкими придирками.

МЫСЛИТЕЛЬНЫЕ (T) имеют тенденцию слишком аналитично подходить к проблемам, часто упуская из виду их эмоциональную сторону. В своей логичной аргументации они могут мало считаться с задетыми чувствами.

ЧУВСТВУЮЩИЕ (F) все принимают близко к сердцу, даже то, что совсем этого не требует. Они полагают, что несогласия следует непременно избегать, и склонны «сдаваться» прежде, чем проблема разрешится, хотя бы ради восстановления гармонии.

РЕШАЮЩИЕ (J) «знают», что правы. Так как они воспринимают все как черное или белое и требуют от остальных того же — для них все проблемы очень просты — это либо одно, либо другое, правильное или неправильное, хорошее или плохое, и так далее.

ВОСПРИНИМАЮЩИЕ (Р), которые умеют во всем видеть разные возможности, любят «играть» сразу обе (или все) стороны конфликта. В противоположность Решающим (J), они редко видят что-либо в черно-белом цвете. Им трудно улаживать споры, потому что постоянно к ним поступают все новые сведения и открываются новые возможные решения.

Типоведение в действии

9. ПРЕОДОЛЕНИЕ КРИЗИСА

«Только не заставляй меня делать то, о чем я сейчас говорю»

Успех любых близких отношений в значительной степени зависит от способности находить удовлетворительный компромисс между своими потребностями. Не конструктивно говорить «да», когда имеешь в виду «нет». Глупо сказать «нет», а потом мучиться угрызениями совести. Как и все остальное, это вопрос взаимных уступок. Чем более прямо и решительно ведет себя каждая из сторон в этом процессе, тем прочнее отношения.

Здесь мы поговорим о том, как с помощью компромиссов разрешать возникающие проблемы. Это, конечно, проще сказать, чем сделать. Некоторые люди от природы одарены таким талантом, другие всеми силами стараются избежать этого. Но для всех это необходимый процесс.

Достаточно избитая мысль, и тем не менее она верна: «Если вы способны понять, что компромисс — средство укрепить и поднять на новую высоту ваш союз, то каждодневно и всеми способами вам следует в этом совершенствоваться».

Кто-то сказал, что при любых компромиссах самым лучшим решением является то, при котором ни одна из сторон не получает того, что хочет. Здесь есть свой смысл: компромиссы — способ найти решение проблем, кажущихся неразрешимыми. К несчастью, не каждому по нраву такое представление: одних людей может удовлетворить только победа, тогда как другие словно ждут поражения. Это делает вызов еще более острым: вам не только нужно осторожно пробираться через «минные поля» переговоров, но, возможно, понадобится обсудить проблему самих переговоров!

Переговоры, даже успешные, это только начало. Чтобы закрепить результат, нужно что-то вроде договора. Не беспокойтесь, речь в данном случае идет не об адвокатах и не о каких-то письменных соглашениях, хотя и это, надо признаться, не плохая идея. Речь идет о внесении в ваши договоренности кое-каких деталей: кто за что отвечает, когда начинается и когда кончается действие соглашения, как измерить успешность его выполнения и тому подобное. Короче говоря, нужен план, который, буквально или фигурально, подписывают обе стороны.

Как восемь предпочтений ведут переговоры и договариваются

Прежде, чем описать конкретные приемы, помогающие успешно вести переговоры и достигать договоренностей, предлагаем кое-какие советы для каждого из восьми предпочтений относительно того, как ко всему этому подходить:

* Экстраверты (E): Помните, что молчанье — золото. Временами просто необходимо закрыть рот и открыть слух. Во время переговоров полезно сказать:

«Дай мне порассуждать обо всем, чтобы разобраться. И не требуй, чтобы я отвечал за то, что сейчас скажу. Мне просто нужно три-четыре минуты подумать вслух». Когда время на рассуждения истечет, убедитесь, что вы внимательно слушали собеседника. Попытайтесь не стремиться к тому, чтобы последнее слово всегда было за вами.

• Интроверты (I): Если вы промолчите, вас не услышат. Для некоторых Интровертов не новость, что никого не интересует, что они могли бы сказать. Чтобы переговоры состоялись, нужны двое, и обе стороны должны участвовать в этом процессе. Поэтому найдите время подумать над тем, что бы вы хотели сказать, а потом скажите и запишите это. Полезно заключить с Интровертом временный договор о том, что он будет говорить первое, что придет ему в голову, не обязательно подвергая свои слова цензуре. Это трудно, но попробовать стоит.

- Сенсорные (S): Смотрите на светлую сторону. Для вас естественно предполагать, что в неизвестном таится больше плохого, чем хорошего. Сенсорные (S) склонны сдувать воздушные шары энтузиазма, напоминая о суровой реальности. Подобное поведение сводит на нет все переговоры. Позвольте себе роскошь сделать вид, что, какой бы ситуация ни была, все сложится хорошо. Постарайтесь обуздать свою склонность все время смотреть на мрачную сторону вещей.
- Интуитивисты (N): Просто сделай это. Для Интуитивистов (N) труднее всего подвести черту. К какому бы решению вы ни пришли, оно должно быть достижимо, выполнимо и осуществимо. Мало ли, что вам хочется исправить этот договор и снова и снова пересматривать результаты переговоров: не делайте этого. Придерживайтесь первоначальной конкретной договоренности.
- Мыслительные (T): Не пытайтесь переделать систему. Для вас переговоры — игра на выигрыш. Но отношения между людьми — не шахматная доска, где можно всячески манипулировать и стремиться к победе. Не поддавайтесь соблазну выйти за границы, дабы проверить, насколько они прочны. Стремитесь, будьте готовы и способны уступить во благо ваших отношений, даже если это и не кажется вам вполне осмысленным.
- Чувствующие (F): Крепитесь. Во время переговоров вы склонны легко уступать просто ради того, чтобы избежать продолжения конфликта. Когда это случается, вы можете затаить обиду или воспользуетесь чувством вины как рычагом в дальнейших переговорах. Вместо этого постарайтесь стоять на своем. Не бойтесь сформулировать свои требования и отстаивать их.
- Решающие (J): Вы не всегда правы. Это может шокировать вас, но нужно смотреть фактам в лицо. Вы можете быть уверены, что ваша точка зрения правильна, и тем не менее следует признать вероятность того, что чужие взгляды не менее важны. Как это ни трудно, оставайтесь открытыми для них. Не стремитесь поставить точку и не навязывайте свои взгляды.
- Воспринимающие (P): Примите на себя обязательства и соблюдайте их. Хотя и соблазнительно изменить вчерашнюю договоренность в свете новой информации, важно, чтобы вы выполнили свою часть контракта в соответствии с договоренностью. Любые изменения могут осложнить последующие переговоры, так как ваша надежность в данном случае подвергнется сомнению. Придерживайтесь первоначальной конкретной договоренности.

Четыре принципа успешных переговоров

1. Знайте, чего вы хотите и чем вы готовы пожертвовать ради этого. Для того, чтобы приступить к переговорам, вам нужен набор требований или хотя бы пожеланий. Если вы Интроверт (I), вам, возможно, захочется сесть и обдумать этот вопрос; если вы Экстраверт (E), вам захочется об этом поговорить, особенно с другим участии ком. Если вы Решающий (J), у вас, может быть уже готов список того, чего вы хотите от ваших отношений; если вы Воспринимающий (P), у вас тоже, возможно, были кое-какие соображения, и они, скорее всего, уже изменились.

Если вы действительно организованный человек вам полезно составить представление о значимости своих требований: что важно, а с чем можно подождать. Например, при обсуждении денежных вопросов проблема округления сумм в чековой книжке может вызывать ваше раздражение, но он не так важна, как вопрос о том, что один из вас хочет уйти с работы, намереваясь учиться дальше. Важно уметь понять разницу между действительно важными вещами и проблемами символическими.

2. Знайте, о чем нельзя договориться. Существуют вопросы, в вашем отношении к которым нет места для компромисса. Интересно, что люди часто не отдают себе в этом отчета, пока не становится слишком поздно. Возьмем в качестве примера достаточно типичный случай расхождения в желании иметь детей. Во время ухаживаний и даже в первые годы брака этот вопрос можно обходить или откладывать на потом. «Дети? Поговорим об этом после. У нас еще есть несколько лет для решения». На самом же деле,

одна сторона может быть категорически против детей, а другая считать их непереносимым условием полноты жизни. К сожалению, так и не поставив этот вопрос ребром — «Дети? Я не считаю нужным заводить детей в этом опасном мире» или «Дети? Я просто жизни без них себе не представляю. Зачем же еще нам было жениться?» — люди могут заключить союз, в котором обнаружится, что у них противоположные взгляды по вопросу, о котором нельзя договориться. Знай они об этом заранее, они не стали бы заключать союз.

Очевидно, что чем больше необсуждаемых проблем выявится в начале отношений, тем лучше. И если они возникают, жизненно необходимо, чтобы каждый признал серьезность отношения к ним другого. Подобные вопросы могут оказаться более разрешимыми, чем это кажется на первый взгляд, если вам удастся определить, что для вас важно. Это не время для обвинений, навешивания ярлыков или напоминаний о прежних разговорах.

3. Помните, что в отношениях постоянны только перемены. Чем динамичнее отношения, тем больше они открыты переменам. В итоге неразрешимые вопросы могут разрешаться, а новые проблемы могут вновь угрожать разрушить отношения. Так женщина, для которой наличие собственных детей было абсолютной, необсуждаемой необходимостью, может настолько увлечься своей карьерой, что пересмотрит свои убеждения на сей предмет. В свою очередь ее муж, который в начале их отношений не слишком стремился быть отцом, может обнаружить, что его чувство мужского достоинства и мораль вызвали к жизни желание иметь детей. В конечном счете пара снова попадает в ситуацию неразрешимого конфликта, но только с позиций, противоположных прежним. Это совершенно естественный итог перемен, происходящих со временем.

И снова все серьезно, снова не время навешивать ярлыки. Не стоит и возвращаться к прежним аргументам партнера, используя их уже в своих целях («Ты говорила, что дети — высшее воплощение любви. Уж не хочешь ли ты теперь сказать, что не любишь меня?»). Если вы искренне верите в способность людей изменяться, нечестно и неуместно возвращать их к мнениям, высказанным давно и при других обстоятельствах.

ХРОМ И НАКАЗАНИЕ

Есть вещи, которые не узнаешь о человеке, пока не выйдешь за него замуж или хотя бы не проживешь с ним какое-то время. В нашем случае это было пристрастие Отто к блестящим кранам в ванной и душе. Трудно себе представить, насколько это для него значимо — и насколько ему трудно переносить, когда кто-нибудь выходит из душа, не протерев краны полотенцем. Дженет, конечно, иначе смотрела на вещи. Блестящие краны — дело еженедельной (а то и вовсе никакой) уборки. Ей трудно было поверить, что ее собственный муж способен столь фанатично относиться к таким пустякам.

Но все же она хотела угодить. И ей пришлось в голову, что процедура уборки в ванной или в душе занимает меньше десяти секунд. Согласитесь — вовсе невысокая цена за счастье супруга. Для Дженет это означало сказать: «Давай договоримся. Я обещаю драить краны после того, как воспользуюсь ванной, а ты убирай постель, когда встаешь последним».

Мы пришли к соглашению, заключили контракт и никогда его не нарушали.

4. Поймите, что поиск компромисса это не счет и не игра до победного. Этот процесс основан на взаимном уважении и доверии. Важно, чтобы любое обсуждение и переговоры приводили к положительным результатам или хотя бы к тому, с чем вы оба готовы примириться. Даже если один из вас или вы оба останетесь неудовлетворенными, это событие все еще можно рассматривать как полезное, если вы открыты навстречу процессу. Вы почувствуете себя лучше, потому что смогли обсудить положение друг с другом, смогли поддержать друг друга в признании обид, и как пара вы поняли, что в ваших отношениях заключено нечто большее, чем простой подсчет очков или побед.

Три истории об успешных договоренностях

Нет лучшего способа объяснить, как достигать договоренностей, чем рассказать несколько историй о тех, кто этого добился. Эти рассказы — с наших тренингов для

супружеских пар, программа которых заканчивается к концу уикенда переговорами и заключением контрактов по тем или иным проблемам.

1. «Помоги мне раскрепоститься». Сэм — ярко-выраженный Воспринимающий (P), его жена Элла — чрезвычайно организованный и жесткий Решающий (J). Они оба знали об этом важном отличии и попросили нас помочь: Сэм нуждался в некоторой организованности, а Элла хотела немного раскрепоститься. Обсуждение помогло им признать некоторые важные вещи. Например, Элла признала, что очень любит Сэма, но его нерешительность сводит ее с ума. Она воспринимала ситуацию как «правильно/неправильно». Полагая, что права именно она, Элла была твердо уверена, что Сэм должен ей уступить. Отказаться от следования этому правилу было для нее, по ее же признанию, очень трудно.

В свою очередь Сэм понял, что, хотя он ценит организаторские способности жены, его возмущает организованность ради организованности. К тому же, он полагал, что ведет себя «правильно» в не меньшей степени, чем Элла, хотя и не так рьяно стремился отстаивать свою правоту. Он был готов пройти свою половину пути, пойти навстречу некоторым из ее требований, если она пойдет навстречу его просьбе раскрепоститься. Когда они дошли до этого места, договориться было уже сравнительно нетрудно. Задача: Сэм будет дисциплинированным в чем-то одном каждую неделю; например, станет приходить домой обедать всегда в одно и то же время или завершит какой-либо определенный проект. Со своей стороны, Элла получала право выбрать самой или помочь Сэму выбрать это одно дисциплинированное действие на неделю. Это вынуждало ее выбирать, что для нее действительно важно, а что нет, вместо обычного для выраженных Решающих (J) стремления считать жизненно важным абсолютно все. За воскресным завтраком каждую неделю они сверяли свои впечатления и обсуждали прогресс. В течение всего периода план не должен меняться, и в нем не должно быть исключений. Контракт не имел своей целью превратить Сэма в Решающего (J), он просто должен был дать Элле хотя бы одну вещь, на которую она может рассчитывать. Через три месяца Элла научилась расслабляться и доверять слову Сама, а Сэм научился привносить в свою жизнь хоть малую толику организованности. Это принесло обоим немалое удовлетворение.

2. «Я не могу взять на себя обязательства». Это было постоянной присказкой Арнольда (INTP), жившего с Маргарет (ISTJ) уже несколько лет. Маргарет очень хотела скрепить их отношения, свято веря в стабилизирующее воздействие брака. Арнольд, со своей стороны, не понимал, каким образом кольцо и обет могут улучшить их и без того надежные отношения, приносящие радость обоим.

Посмотрев на их типы, вы можете увидеть, насколько остры различия между ними. Как ISTJ, Маргарет испытывала сильную потребность поступить правильно в глазах общества, особенно — своих родителей. Ее чувство вины за то, что она не соответствует их ожиданиям, стало перевешивать радость от самих отношений. Ей также важно было иметь детей, но она категорически отказывалась иметь их вне брака.

Арнольд понимал желания Маргарет, хотя и не разделял их. Он чувствовал, что в этих вопросах Может уступить. Но у него были свои пожелания. Как INTP он хотел независимости и беспокоился, что отцовство свяжет его свободу. Маргарет, меньше стремившаяся к независимости, понимала Арнольда и полагала, что может тут пойти ему навстречу.

Последовавший за этим процесс переговоров помог обоим прояснить разницу в своих системах ценностей и дал возможность договориться о приглашении объективной третьей стороны, которая бы помогла им разобраться в проблеме. Они решили в течение трех месяцев посещать консультанта, а потом решить, помогает ли им это или нет. Потом они договорились, что каждый будет готовиться к беседам с консультантом, выписывая свои мнения, включая как и те, которые можно обсуждать, так и те, которые обсуждать нельзя. Это уменьшит число необходимых посещений и, одновременно, позволит

сосредоточиться на проблеме. Наконец, они договорились не обсуждать этот вопрос ни с кем другим, ни между собой в отсутствие консультанта.

Благодаря переговорам Арнольд и Маргарет смогли прийти к соглашению по принципиальным вопросам, поступившись мелочами. Для начала Арнольд согласился на женитьбу. А Маргарет согласилась пойти навстречу его пожеланиям и отметить это событие скромно, только в обществе родителей и ближайших друзей. Они согласились запланировать рождение как минимум двоих детей в первые пять лет брака. Когда это произойдет, Маргарет оставит работу и будет все свое время уделять детям, а на службу вернется, когда младшему исполнится пять лет. Они также договорились, что один вечер в неделю Арнольд будет полностью предоставлен самому себе, сможет ходить куда-нибудь с друзьями или делать что-нибудь еще. Кроме того он имел право запланировать на два уикенда в год поездки на рыбалку с другом.

Среди прочего во время своих переговоров они обнаружили, что кое-что из того, о чем они договорились, уже итак происходит. Например, Арнольд и так ездил с другом на рыбалку, хотя почти всегда ему приходилось спорить по этому поводу. Переговоры выявили сей факт, придали ему законность и помогли обоим увидеть, что это для них важно.

В конце концов временные ограничения, равно как и должная сосредоточенность помогли им разрешить свои проблемы и подойти к полноценному брачному союзу. Однако и этого нельзя было достичь, пока весь срок контракта не истечет. Таким образом, они получали достаточно времени для того, чтобы с помощью консультанта разобраться со всеми вопросами, связанными с их предстоящим браком.

3. «Где мы проведем День благодарения?» Джулия (ESTJ) и Пол (INTP) были женаты уже почти десять лет, но по-прежнему каждый год воевали по поводу того, где проводить День благодарения. У каждого была очень сплоченная родительская семья, и оба испытывали потребность провести выходные со своими родными. К несчастью, семьи эти жили в двух тысячах миль друг от друга, и отмечать праздник одной гигантской группой было невозможно. Ко всему прочему, Джулия и Пол ждали появления своего первого ребенка и понимали, что путешествие дастся им с трудом.

Каждый год с приближением праздника росло напряжение. Каждая группа родственников, хотя они и знали о трудностях Пола и Джулии, все равно начинала потихоньку их обрабатывать, заманивая к себе. Это только увеличивало напряженность и чувство вины, которое Джулия и Пол и без того испытывали.

Самым простым решением для них было бы чередование — один год проводить праздник с его семьей, другой — с ее. Но все было не так просто. Во-первых, у отца Пола были серьезные проблемы со здоровьем, и его сын не без основания полагал, что необходимо проводить с ним как можно больше Дней благодарения, пока это возможно. Джулия понимала мужа и сочувствовала ему, но не была готова проводить все праздники в обществе свекрови, которая была слишком властной, а временами и вовсе несносной. Когда ситуация стала непереносимой, Джулия и Пол пришли к нам за помощью. Для начала мы помогли им понять, что они готовы обсуждать, а что — нет: это первый и очень важный шаг в процессе переговоров. Мы узнали, что сердечная недостаточность отца Пола беспокоила обоих — причины беспокойства Пола очевидны, Джулия же не могла вынести чувства вины, отказывая ему в его просьбе. Также выяснилось, что оба хотят положить начало своей собственной традиции на День благодарения, о чем раньше между собой не говорили.

После обсуждения Пол и Джулия пришли к следующему соглашению:

* Хотя болезнь отца Пола — экстраординарный фактор, он может проводить с отцом и другие праздники. Они могут съездить к нему четыре раза в следующем году, это больше, чем прежде.

* Теперь, в ожидании своего ребенка, им самое время сообщить своим семьям, что они устанавливают свою собственную традицию Дня благодарения. Каждый год Джулия и Пол будут приглашать к себе своих родных, радуясь всем, кто сможет и захочет к ним приехать.

* Пол согласился поговорить с матерью и попросить ее предоставлять им с Джулией больше свободы, а не крутиться вокруг них постоянно, диктуя, как им проводить время. Он также согласился внимательнее относиться к потребностям Джулии, вместо того, чтобы по привычке слушаться во всем матери.

* Они постараются проводить время и с семьей Джулии. Когда их ребенку исполнится два года, Джулия и Пол поедут отдыхать с ее родителями, о чем она мечтает уже несколько лет.

* Они договорились письменно зафиксировать это соглашение и сообщить о нем своим родным.

Поначалу все было непросто. Обоим было неловко сообщать об этом родителям, и первый День благодарения прошел не слишком удачно. Однако в результате стало очевидно, что они оба считают важным установить свои собственные семейные традиции. Сознание этого придало им уверенности и твердости в осуществлении непростой задачи.

ДАР ЛЮБВИ

Полезно увидеть в процессе переговоров и поиска компромисса что-то от делания подарков. Если бы вы стали просить любимого сделать вам подарок, как бы это происходило и каковы бы были ваши ожидания? Сформулировали ли бы вы свою просьбу прямо или нет? Не повлияли бы в данном случае на успех ваша игривость, соблазнительное поведение или еще что-нибудь в этом роде? Как вы добиваетесь того, чего хотите?

Например, если Интроверт (I) хотел бы получить немножко спокойного времени, ему нужно обдумать процесс, чем конкретнее, тем лучше. Сколько времени? В какое время дня? Навсегда или на какой-то определенный период? Относится ли это к выходным? И так далее.

Посмотрите, какой опыт мы провели несколько лет назад. Мы только-только завершили чрезвычайно экстравертную неделю тренингов и общения. Мы были в начале нашего шестичасового пути домой, когда Дженет сказала: «Мне бы хотелось в этом году получить подарок ко дню рождения заранее». Горя желанием угодить, Отто ответил:

— Прекрасно! А что ты хочешь?

— Мне бы хотелось полной тишины в машине отсюда и до дому, — ответила Дженет. — Никаких разговоров, если я их сама не начну. Отто откликнулся:

— А что, и радио нельзя включить?

— Нет, — ответила Дженет. Подарком, который она хотела получить, была полная тишина.

Выполнение подобной просьбы было нелегко для столь ярко выраженного Экстраверта (E) как Отто, но Дженет казалась такой отдохнувшей и благодарной, когда мы вернулись домой, что это стоило затраченных усилий. Не просто было «преподнести» такой подарок, но это было важно, и дар был оценен.

Все очень просто: просьба (сообщение о своих нуждах), немного самоотверженности, и в итоге огромное чувство удовлетворения у обоих.

Из перечисленных трех историй хорошо видно, что если контракт ясен, и обе стороны согласны его выполнять, конфликт можно разрешить — хотя бы на время. Существует немало возможностей поделиться своими мнениями и чувствами, прежде чем переходить к следующей фазе.

В каждом случае неопределенность действий и намерений другого и отсутствие надежды на перемены создавало наибольший стресс для участников. Переговоры и соглашения —

один из способов мягко подтолкнуть такие перемены в поведении, которые принесут пользу взаимоотношениям.

Четыре совета, как достичь договоренности

1. Договоритесь о сроках. О чем бы вы ни договорились, не откладывайте выполнение в долгий ящик и не говорите, что «там видно будет». Одних только благих намерений недостаточно, у вас должен быть конкретный план с конкретной датой начала его действия и представление о его длительности. Например, вы можете условиться говорить друг другу «Я тебя люблю» раз в неделю в течение ближайших трех месяцев. По истечении этого срока вы можете решить, возобновить ли контракт или изменить его условия. Даже если вы намерены впредь поступать так всегда, лучше наметать более короткие периоды действия контракта. Это позволяет поддерживать живость и осязаемость обещаниями.

2. Обязательно подводите итоги. Если вы условились говорить раз в неделю «Я тебя люблю», нужно периодически подводить итоги, чтобы определить, выполняется ли ваш контракт. Благодаря этому поддерживается активное участие обеих сторон в процессе. В зависимости от каждого конкретного контракта, нужно отводить то или иное время для обмена мнениями о том, как идут дела, и для выяснения, приводят ли ваши усилия к осуществлению намеченного.

3. Ставьте достижимые цели. Ничто так не способствует успеху, как успех, и ничто так не разочаровывает, как завышенные требования. Если бы вы условились говорить «Я тебя люблю» каждый день или пусть даже каждый четверг, это было бы непрактично, а то и вовсе неосуществимо. Это стало бы шагом к разочарованию. Мы знаем пары, которые договаривались никогда не снимать обручальных колец. Но жизнь всегда берет свое, возникают непредвиденные ситуации (например, человек толстеет), происходят неожиданные события, которые приводят к тому, что кольцо приходится снять на время или навсегда.

4. Убедитесь, что вы оба на это согласны. Если один из участников не в состоянии примириться с контрактом, то успеха вам не добиться. Поэтому все нужно обсудить, записать и, если нужно, подписать, так чтобы обе стороны ясно представляли себе, какие обязательства они на себя берут. Если вы недостаточно четко что-то выразите, то у одного из вас или у обоих появится возможность нарушить соглашение или извратить его условия. Это еще хуже, чем не заключать контракт вовсе, ибо способно вызвать недоверие и обиду вместо того, чтобы поддержать отношения.

Когда ничего не помогает

К несчастью, далеко не все складывается так, как запланировано. Порой переговоры оканчиваются неудачей, а контракты нарушаются. Порой обиды так глубоки, что никакими контрактами уже ничего не поправить. Какой бы ни была причина — от неверности до расхождения между двумя людьми, возникающего со временем — некоторые отношения уже просто невозможно спасти.

В таком случае, по нашему мнению, самый конструктивный подход — решить, что все кончено.

Поймите, пожалуйста: этот шаг легко не дается. И мы убеждены, что в последние четверть века к институту брака (и договорных отношений вообще) относились слишком легкомысленно. Впечатление такое, что мы заключаем браки на жизнь «в радости, богатстве и здравии», а когда приходит полоса «горя, бедности и немощи», кидаемся за дверь быстрее, чем успеваем сказать «Нет». Нам нередко приходилось видеть, как очень многие люди убегали от отношения, в которых, мы в этом уверены, могли рассчитывать на осуществление своих надежд.

И тем не менее, если вы сделали все, что было предложено выше, и несмотря на это ясно сознаете отсутствие надежд на какие-то изменения к лучшему, ваш долг перед собой и, возможно, перед вашим супругом, — найти гуманные и приличные способы завершить ваши отношения.

Как бы авторы настоящей книги ни отговаривали от развода, они изменили бы себе, если бы не сказали, что Типоведение может помочь даже в таких случаях. Действительно, мы оба, дипломированные специалисты по улаживанию разводов, обнаружили, что Типоведение очень помогает при столкновении с личными проблемами, способными к ним приводить.

Например, знание того, что Мыслительные-Решающие (ТJ) способны упорно стоять на своем, дает нам определенную свободу в борьбе с этой особенностью во время попыток уладить проблему. Они увидят в процессе игру на выигрыш, а не поиск компромисса. А знание того, что Чувствующие-Воспринимающие (FP) склонны идти на жертвы во имя гармонии и целесообразности, может помочь нам найти решение в ситуации, которая неизбежно привела бы к ощущению вины и чувству отчуждения, от коих удалось бы излечиться только многие годы спустя. «Эй, забирай свои семейные фотографии, — может заявить FP своей уходящей половине. — Мне они не нужны». А потом лет десять, а то и больше, он будет корить себя за этот импульсивный шаг.

Даже в такой негативной ситуации как развод, Типоведение может помочь нам справиться с собой, предоставляя возможность понять свои сильные и слабые стороны. Конечно, таким же образом Типоведение может нам помочь избежать развода.

Но даже Типоведение не всегда с этим справляется. Оно не может решить все проблемы. Существуют и иные способы, о которых не стоит забывать, включая помощь профессиональных консультантов, духовенство и друзей, хорошо вас знающих, ценящих вашу дружбу и потому честных по отношению к вам. Пока вы не испытали все возможные средства и не получили максимально объективного совета, преждевременно ставить точку.

Невозможно переоценить необходимость отдавать отношениям все, что у вас есть.

Именно поэтому мы так верим в Типоведение: оно снабжает средствами, с помощью которых можно решать сложные проблемы так, чтобы обе стороны почувствовали себя увереннее, сильнее и оптимистичнее.

Когда отношения закончены

Не существует «правильного» или легкого пути разорвать отношения, но безусловно есть неправильные и трудные.

Подобно тому, как некоторые из нас склонны завязывать отношения по не вполне серьезным причинам — нам уже под сорок, а семьи нет; мы беременны и чувствуем себя обязанными обеспечить еще неродившегося ребенка; приглашения уже разосланы, и поздно все отменять — у некоторых из нас есть склонность цепляться за отношения даже тогда, когда они уже давно погибли.

ЕСЛИ КНИГА ВАМ ПОНРАВИЛАСЬ...

Несколько лет назад мы были на презентации одной из наших книг в Булдере, штат Колорадо. К Дженет подошла женщина лет шестидесяти и сказала: «Ваша книга спасла наш брак».

Польщенная, Дженет сердечно поблагодарила. Но женщина не отступала: «Вы не поняли. Вы действительно спасли наш брак». И она продолжила: «Понимаете ли, мы с мужем жили уже раздельно, когда я вдруг услышала вас по местному радио. Я купила вашу книгу, быстренько определила свой тип и тип супруга, который очень отличался от моего. Я посмеялась, поплакала, но главное — так много поняла в проблемах, которые преследовали нас все годы супружества, что, едва дочитав книгу, послала ее мужу со словами: «Прежде чем мы двинемся дальше, прочитай это, а потом поговорим».

Он прочитал, мы поговорили и в этом году отмечаем сорок шестую годовщину свадьбы».

Например:

- Чувствующие (F), а особенно — Интуитивисты-Чувствующие (NF), очень неохотно говорят «Прощай», терзая себя вопросами: «В чем моя ошибка? Что я сделал не так? Если я постараюсь, может все еще уладится». Они часто начинают защищать свою неудавшуюся половину, беря на себя всю ответственность за провал отношений. Чувство

вины обычно настолько парализует их, что они совершенно не способны на конструктивные решения.

- Мыслительные (Т), а особенно — Интуитивисты-Мыслительные (NT), неохотно признают, что отношениям пришел конец, ибо считают, что есть еще чему поучиться — хотя бы узнав, почему отношения не удалась. В результате они воспринимают неудавшиеся отношения как пример, который нужно пересмотреть и продумать заново. Безусловно, говорят они, если бы мы только смогли понять, в чем корень нашей неудачи, то достаточно было бы просто преобразовать отношения соответственным образом, чтобы обеспечить успех в будущем
- Решающие (J), особенно — Сенсорные-Решающие (SJ). способны цепляться за отношения еще в течение долгого времени после того, как те распались, просто из желания не нарушать то, что воспринимается ими как нерушимый обет. Они могут спать в разных комнатах, почти не разговаривать и избегать друг друга, но будут стремиться сохранить хорошую мину ради детей, общества, семейных ценностей.
- Воспринимающие (P), особенно — Сенсорные-Воспринимающие (SP), не из тех, кто будет болтаться поблизости после того, как музыка умолкнет. У них минимальная терпимость к несостоявшимся отношениям. «Зачем цепляться друг за друга, если мы никак не в состоянии выйти за пределы порочного круга и нет надежд на перемены? — могут спросить они. — Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на неудавшиеся отношения». В своем постоянном стремлении жить сегодняшним днем, они в большей степени, чем другие типы, склонны отдать все лучшее, а после неудачи просто убраться с дороги.

Ничто не приносит такого успеха как успех

Как бы то ни было, мы искренне надеемся, что наши отношения никогда не дойдут до такой стадии. Еще больше у нас шансов на успех благодаря Типоведению. Это представляется особенно справедливым, когда мы думаем о том количестве времени и сил (не говоря уж о деньгах), которые пришлось бы израсходовать на завершение отношений. Если бы хотя бы малая толика этих ресурсов была вложена в поддержание жизни, радости и динамики в отношениях, к адвокатам бы никто не обращался.

Наши отношения дают каждому из нас чувство собственной значимости и питают наш рост. Все мы становимся лучше благодаря влиянию наших партнеров, детей, семей. Радость, смех, моменты близости, кажется, делают все это стоящим. В более поздние годы пары постоянно говорят о том, что партнер помогает им чувствовать себя моложе и — даже после сорока и пятидесяти — заставляет учиться.

Чтобы достичь этого, нужно, без сомнения, затратить немало труда, много отдавать и получать. Вот почему мы столь серьезное внимание уделяем всем этим переговорам и договоренностям. Названный процесс помогает нам выпутаться из всей той паутины, которая портит чистые отношения. Именно безобидные, казалось бы, мелочи — запрятанные нами с глаз долой в какой-нибудь уголок и почти забытые — могут со временем вырасти и оказаться на поверхности в самый неподходящий момент.

Благодаря Типоведению вы будете готовы взяться за них и превратить в положительный, жизнеутверждающий опыт.

Как стать искусным в переговорах

ESTP: Думайте о будущем. Так как вы хорошо справляетесь со сделками, следите, чтобы ваши пожелания были конкретными и опирались на настоящее. Помните, что соглашение, которого вы достигнете, возможно, будет длиться дольше, чем ваша заинтересованность в нем. Убедитесь, что соглашаетесь на то, с чем способны примириться.

ESFP: Не беритесь за несколько вещей одновременно. Ваша легкость может быть воспринята как неискренность. Поэтому старайтесь быть серьезнее и ясно формулировать, что для вас важно. Главное, не запутывайте все, предлагая бесконечно разнообразные варианты.

ISTP: Выразите свое сочувствие. Вы умеете хорошо слушать и сохранять открытость навстречу чужому мнению, поэтому попробуйте помочь партнеру выразить свои взгляды и нужды. Но не перестарайтесь, чтобы ваша объективность не была принята за незаинтересованность.

ISFP: Заботьтесь о себе. Так как вас совершенно не интересует выигрыш, не допускайте, чтобы ваша природная склонность заботиться о других встала на пути ваших нужд. Угодить партнеру важно, но в этом мало проку, если вы одновременно не угодите и себе.

ESTJ: Дайте другому выиграть. Вы объективны, способны и обязательны, но нет совершенно никакой необходимости всякий раз выигрывать. Иначе вы покажетесь задирой и спорщиком, даже если этого не хотите.

ESFJ: Доведите процесс до конца. Ваша природная потребность в гармонии и мягкий стиль могут привести к согласию на любое решение, независимо от того, насколько оно отвечает вашим нуждам. Для вас важно довести процесс до конца, как бы мучительно это ни было. Иначе в итоге вы будете чувствовать себя виноватым.

ISTJ: Не замыкайтесь. Вам важно увидеть в переговорах процесс, а не игру на выигрыш. Воспользуйтесь своей природной способностью слушать, чтобы оставаться открытым для чужих мнений: не стремитесь все закончить, прежде чем будут высказаны различные точки зрения.

ISFJ: Помните о своих нуждах. Вы считаете своим долгом сделать партнера счастливым, пусть даже за счет собственных удобств. Выскажите свое мнение и не переводите все на личности, даже если ваш партнер с вами не согласится. Напряжение — это нормально, и пройдя сквозь него вы оба выиграете.

ENTJ: Скажите что-нибудь хорошее. Мир не обрушится, если вы немного уступите, поэтому не бойтесь кое-чем поступиться. Помните, что ваша природная прямота и четкость в выражениях могут испугать партнера. Ваша объективность — очень ценное качество, но не забывайте и об эмоциях.

ENTP: Попытайтесь не соревноваться. Вам нравится крутиться и заключать сделки, но старайтесь не превращать все это в игру. Ваша способность находить различные варианты может очень пригодиться во время переговоров, но важно знать, когда следует прекратить порождать новые идеи и о чем-то договориться.

INTJ: Покажите свой интерес. Не позволяйте, чтобы ваша прекрасная способность слушать производила впечатление отстраненности. Выразите свою поддержку идеям другого человека, равно как и свое несогласие. Не давайте своему стремлению победить заслонить перспективу.

INTP: Не усложняйте. Вы ориентируетесь в процессе переговоров, но не позволяйте себе погрузиться в него настолько, чтобы забыть о важных вещах. Некоторые решения бывают очень простыми, не усложняйте их сверх необходимости.

ENFJ: Сохраняйте объективность. Ваша природная убедительность и словоохотливость может быть полезной в малых дозах, но в больших количествах это удушает.

Постарайтесь избегать соблазна убеждать в каждой новой идее до тех пор, пока она не превратится в бессмыслицу. Максимально используйте свое желание добиваться взаимовыгодных решений.

ENFP: Остановитесь и выслушайте. Ваша заинтересованность и в людях и в процессе делает вас прирожденным посредником. Однако из-за своего энтузиазма вы можете оказаться плохим слушателем, постоянно перебивающим и высказывающим все новые идеи, что в глазах вашего партнера может выглядеть как вызов. Попытайтесь выслушать партнера.

INFJ: Избегайте чувства вины. Вы стремитесь быть полезным, насколько это возможно, но рискуете запутать дело, отодвигая на задний план свои нужды. Не позволяйте чувству вины вмешиваться в переговоры; не уступайте соблазну внушить или вызвать его.

Сохраняя объективность, вы скорее сможете быть полезным.

INFP: Будьте прямы. Не самоустраняйтесь ради того, чтобы дело сдвинулось. Помните, ваши нужды тоже важны, и если вы не воздадите им должного, они вернуться и снова будут вас преследовать. Ваша искренняя забота о партнере — самое ценное качество во время переговоров.

10. ЛЮБОВЬ НАВСЕГДА

«Проблема в моем «я» или в том «я», которое я вижу в тебе?!»

Когда речь идет об отношениях, надежда цветет вечно. Почти каждый вступает в отношения с уверенностью, что они будут длиться вечно. Люди считают свои отношения уникальными, и хотя им приходилось видеть, как другие сталкиваются со множеством проблем, каждая пара убеждена, что их отношения лучше. Они считают, что разобрались в различиях между собой, все уладили и с этих пор будут вечно счастливы.

Ясно, что это не всегда так. И когда медовый месяц кончается, даже самые талантливые пары обнаруживают, что им предстоит еще очень многому научиться и преодолеть самые неожиданные барьеры.

Мы убеждены, что Типоведение — один из самых верных ориентиров на пути к счастливой жизни. Такой набор навыков и приемов позволяет любой паре творчески подходить к собственным различиям и укреплять фундамент, на котором выстроены отношения. Типоведение придает силы и предлагает позитивный способ избежать поведения, ведущего к поражению — поведения, которое уже не сработало в прошлом и вряд ли сработает в будущем.

Пять простых элементов

Общие слова — рискованное дело. Общие утверждения часто переоцениваются одной половиной человечества, недооцениваются — другой и неточно воспринимаются — обеими. Впрочем, в подобных утверждениях есть и доля правды, которая может оказаться полезной.

Говоря о личных отношениях, нам бы хотелось предложить вам пять обобщений, чтобы указать на те области, в которых Типоведение может быть спасительным:

1. Близкие отношения затрагивают двоих людей, которые должны отвечать за свои поступки. Отношения заключаются не на небесах, а на Земле — несовершенными людьми. Учитывая это, нам нужна максимальная помощь, и Типоведение, больше чем что-либо другое, дает положительный материал, помогающий паре на всех стадиях отношений. Типоведение дает позитивное объяснение того, почему мы ведем себя именно так, а не иначе, так что мы можем признать свою ответственность. Оно предлагает полезные подсказки, позволяющие сгладить острые углы — составную часть любых отношений. А благодаря самопознанию, которое дает Типоведение, обе стороны лучше экипированы для разрешения конфликтов, для переговоров и для получения максимума от каждого мгновения.

2. Нет легких отношений. Для того, чтобы отношения были устойчивыми и жизнеспособными, нужно много внимания, тяжелого труда и усилий. Устойчивость и жизнеспособность происходят от осознания того, что важно для вас и вашего партнера, от овладения искусством угождать, не забывая при этом и о себе. Разница между тем, что требует труда, а что приходит само собой — часть мудрости, на которую и опираются отношения, чтобы остаться динамичными и позитивными.

Чем лучше вы знаете себя, тем свободнее вы договариваетесь, цените, упрощаете и отвечаете на множество потребностей, как своих, так и партнера. Например, если вы Экстраверт (E), вы можете сказать: «Мне нужно чаще слышать от тебя «Я тебя люблю». Если ваш партнер — Интроверт (I), он может немного уступить, пойдя вам навстречу. Если вашему партнеру нужно проводить в одиночестве больше времени, вы можете научиться предоставлять ему такую возможность и даже ограждать его от требований внешнего мира.

3. Противоположности притягиваются. Мы уже говорили об этом раньше, но не лишне повторить: нас обычно привлекают в других те черты, которые мы считаем неразвитыми

или отсутствующими в нас самих. Поэтому и выбираем часто партнеров, сильно отличающихся от нас, хотя бы по типу личности.

Впрочем, и слишком большое сходство между людьми может стать источником проблем. Действительно, если вас привлечет кто-то, разделяющий все четыре ваших предпочтения, то ваши отношения будут либо райскими либо адскими, середины здесь не дано. Если все идет хорошо, то все идет очень хорошо, потому что вы находитесь в психологическом мире с собой. Когда дела идут плохо, они идут очень плохо, потому что вы знаете, что что-то не так, но не знаете что. «Проблема в моем «я» или в том «я», которое я вижу в тебе (ведь мы так похожи друг на друга)? Я вдесятеро быстрее вижу это в тебе, чем в себе, и в тебе мне это не нравится».

Кстати, даже единственное схожее предпочтение может привести к той или иной версии подобного внутреннего диалога. Например, два Решающих (J) или два Экстраверта (E) ссорятся из-за того, что им не нравится в другом нечто, что есть и в них самих.

Решающего (J) может вывести из терпения отсутствие гибкости у другого Решающего (J): «Почему ты не можешь расслабиться?». А Экстраверт (E) может жаловаться, что другой Экстраверт (E) его не слушает. В обоих случаях речь, на самом деле, идет о них самих.

Если же вас привлекла ваша полная противоположность по всем четырем предпочтениям, то это и хорошо и плохо одновременно. Хорошо то, что вы вместе покрываете обе психологические половинки отношений. Плохо то, что, глядя на своего партнера, вы всякий раз видите ту часть своей личности, от которой отказались, когда у вас был выбор. (Не забывайте, что каждый из нас рождается со склонностью к тому или иному набору предпочтений, а потом, подрастая и развиваясь, делает свой выбор.) Без сомнения это создаст сложности.

На наших тренингах мы всегда просим пары указать, что привлекает их в личности друг друга. Мы также просим их по возможности указывать букву предпочтения для этих черт. После некоторого обсуждения, мы просим затем пары определить, что им меньше всего нравится друг в друге или что вызывает больше всего разногласий. И снова мы просим приписать этим чертам соответствующую букву.

Снова и снова одни и те же предпочтения указываются и как привлекательные и как вызывающие стресс. Люди часто указывают, что кажущееся им привлекательным в супруге тесно связано с теми его чертами, которые создают напряжение. Например, кто-то может заявить, что ему нравится в партнере организованность и упорядоченность. А в следующей фразе он подчеркнет, каким упрямым и прямолинейным может быть тот же человек. И то и другое — следствия того, что партнер — Решающий (J).

Мы хотим, чтобы вы поняли только одно: то, что может быть для вас наиболее привлекательным и возбуждающим в партнере, самым естественным образом способно принести и немало горя. Осознание этого, даваемое Типоведением, может стать источником надежды, когда дела идут плохо, и источником удовлетворения и радости, когда все удается.

4. Вы выбрали своего партнера по какой-то причине. Для некоторых людей партнер олицетворяет те части их личности, которых им не хватает. Так, например, Интроверт (I) сближается с Экстравертом (E) ради того, чтобы приобрести больше раскованности. Другие сближаются с теми, кто воплощает ту часть их натуры, которая нравится им больше всего. Большинство из нас, вероятно, руководствуется и тем и другим, выбирая того, кто обладает кое-какими чертами, которые нам нравятся в самих себе, и в то же время — противоположными свойствами, позволяющими восполнить пробелы. Только вступив в отношения с кем-либо полностью отличным от нас мы можем оценить масштабы этих различий. Благодаря Типоведению их привлекательность может стать дорогой к росту обоих и ко взаимной поддержке. Например, если вы Интроверт (I), то, вместо того чтобы теряться в присутствии Экстраверта (E), вы сможете научиться ценить красоту этого предпочтения и обретете силы включить его в свою жизнь. Вместо того, чтобы жаловаться, что ваш партнер-Экстраверт (E) слишком общителен, вы можете

воспользоваться Типоведением, дабы понять и оценить это важное качество, благодаря которому вам теперь не приходится заботиться о своих социальных контактах. Если вы выбрали кого-то, кто разделяет большинство ваших предпочтений, то Типоведение поможет вам осознать свои слабые стороны и общие «мертвые зоны», с тем, чтобы максимально конструктивно в них разобраться. Например, если вы оба Воспринимающие (P), вы сможете напоминать друг другу, что уже много недель откладываете важное решение, вместо того, чтобы чувствовать себя виноватым или ругать друг друга за отсрочки. А два Решающих (J) могут признать, что их «мертвая зона» — следствие столь трепетного отношения к порядку и чистоте в доме, что даже неожиданный визит родственников повергает их в панику. Благодаря Типоведению они научатся смеяться над своей заорганизованностью и неподвижностью и, возможно, сумеют придумать план, как справиться с нашествием родных.

5. Близкие отношения требуют постоянной учебы и роста. Как мы писали в Главе 2, большинство из нас с годами научается ценить свои непредпочтения. Это означает, что со временем пары могут обнаружить, что их отношения изменились. В крайнем случае, это может привести к развитию в противоположном направлении.

Например, в тот период жизни, когда Экстраверт (E) становится задумчивым и созерцательным, его партнер-Интроверт (I) станет более словоохотливым и общительным. В итоге может получиться, что они не смогут поддержать друг друга. Когда Экстраверт скажет: «Нам нужно об этом немножко подумать», Интроверт ответит: «Э, да я тебе твердил это много лет. Пора перестать думать и заняться делом».

Типоведение может помочь парам не бросаться (эмоционально) друг на друга. Их естественное развитие приведет к смене взглядов на противоположные. Вместо того, чтобы критиковать друг друга за это, более конструктивно просто позволить различиям проявиться и научиться их ценить.

Ваше знание о себе и о партнере никогда не будет слишком полным. По мере развития отношений это постоянное самопознание станет жизненно важным компонентом успешного и полноценного союза. Это поступательное движение, когда понятие «моего пути» сменяется радостью и уважением к "нашему пути".

Как обратить различия в источник силы

Как мы уже неоднократно говорили в этой книге, преувеличенная сила становится слабостью. Теперь мы предлагаем еще одно соображение: наши различия могут стать источником силы.

Как то, что провоцирует столь значительную головную боль, может стать ценностью? Вот здесь-то Типоведение и становится подлинным спасением.

Помните, что, как отмечалось раньше, различия между вами были частью той привлекательности, которая и свела вас вместе. Сближаясь, вы можете превратить те же различия в уязвимые места. Так прочная как камень основательность Сенсорного (S) может привлечь Интуитивиста (N), вечно витающего в облаках. Но растет близость, растут и разногласия, в данном случае — по поводу различий между Сенсорными (S) и Интуитивистами (N). «Ты такой придира», — говорит Интуитивист (N). Сенсорный (S) отвечает: «Я просто устал от твоей невнимательности; ты не замечаешь того, что у тебя перед носом, и все видишь не так, как оно есть на самом деле».

Если, благодаря Типоведению, вы смогли вспомнить о привлекательности этого различия, ваш партнер может стать источником вашего' роста в названной области.

Чтобы проиллюстрировать этот тезис, приведем свой домашний опыт с Решающим (J) и Воспринимающим (P). Несколько лет назад мы столкнулись с серьезными проблемами при общении во время размолвок. Отто, Экстраверт-Решающий (EJ), говорил громко, а его решимость казалась все более и более гневной. Дженет, Интроверт-Воспринимающий (IP), замыкалась, отказываясь обсуждать что бы то ни было с таким сердитым человеком.

В ответ на это Отто восклицал: «Черт побери, я совсем не сержусь. А то, что тебе так кажется, это уже твоя проблема!» И разговоры обычно заканчивались ничем.

После нескольких лет упорных трудов нам удалось преобразовать эту постоянную дискуссию таким образом, что стал возможным следующий диалог:

Дженет: «Я знаю, что ты не сердишься, но, безусловно, звучит все именно так. Послушай сам, что ты говоришь». Отто: «Я и сам слышу это, ты права. Дай я попробую иначе сформулировать свою мысль».

Благодаря этим двум простым утверждениям мы смогли существенно изменить ситуацию и сделать возможным дальнейшее обсуждение своей темы, какой бы она ни была. И шансы на то, что мы сможем найти удовлетворяющее обоим решение, повысились.

Стороннему наблюдателю такой разговор может показаться слишком простым и самоочевидным. Но для нас он не был очевидным, нам потребовалось несколько лет обид, разочарований и тяжелого труда, чтобы добраться до этой вехи.

Мы привели классический случай того, как привлекательные стороны могут превратиться в различия, а те в свою очередь — снова в привлекательные черты. В данном случае Дженет привлекала общительность и решительность Отто (ЕJ). А Отто ценил в Дженет задумчивость и гибкость (IP). Но в пылу спора Дженет упрекала Отто за шумность, жесткость и упрямство — короче говоря, за то, что он EJ. А Отто чрезвычайно раздражало, что Дженет такая спокойная и не способна высказать ничего определенного — классические черты IP. Это заставляло нас становиться агрессивными, усугубляя нашу неспособность конструктивно решить возникшую проблему.

Как нам удалось все перевернуть? Благодаря тому, что мы сделали ставку на наши сильные стороны. Дженет помогла Отто более конструктивно использовать свою экстравертность, сказав что-то типа: «Не переставай говорить, но вырази все иначе и попытайся не выглядеть сердитым». («И, кстати, — могла она добавить. — Я же совсем рядом. Не надо так кричать».) Иными словами она попросила Отто более конструктивно сосредоточиться на своих предпочтениях Экстраверта (E) и Решающего (J), уменьшив громкость и проявляя большую готовность к обсуждению. Она не просила его стать Интровертом (I) или Воспринимающим (P); Отто мог оставаться по-прежнему самим собой.

Поступая так, Отто дает Дженет большую свободу прибегнуть к своим способностям IP, позволяя высказываться в собственном темпе. Однако, вместо того, чтобы удовлетвориться тем, что она просто ставит вопросы («Тебе действительно нужно этим сегодня заниматься?», «Почему я должна давать тебе определенный ответ немедленно?»), он поощряет ее в высказывании своего мнения. («Мне было бы очень полезно знать твое мнение по этому вопросу. Если хочешь, ты можешь потом передумать, но мне нужно понимать, что ты думаешь по этому поводу сейчас».) Так как Дженет — Иятроверт (I), Отто понимает, что ей понадобится время, чтобы сформулировать свои ответы. (Раньше я бы теребил ее: «Ну, так что ты об этом думаешь? Просто скажи что-нибудь, дабы я знал, что ты еще не уснул».)

Подобный прием действует и при всех остальных различиях между типами личностей. Нужно только помнить два главных правила:

- Если наносить удары по различиям, люди станут только агрессивнее.
- Если поддержать различия, можно перейти к конструктивному диалогу.

Посмотрим, как это действует для всех восьми предпочтений:

ДЛЯ ЭКСТРАВЕРТОВ (E)

- Удар: «Ты ничего не добьешься, если будешь на меня кричать».
- Поддержка: «Я хочу услышать, что ты пытаешься сказать. Я буду благодарен, если ты повторишь это тише».

ДЛЯ ИНТРОВЕРТОВ (I)

- Удар: «Да не сиди ты так. Скажи что-нибудь».

- Поддержка: «Я хочу узнать твоё мнение. Может быть, тебе нужно время, чтобы его обдумать?»

ДЛЯ СЕНСОРНЫХ (S)

- Удар: «Ты ничего не понимаешь, потому что поглощён деталями».
- Поддержка: «Я согласен с тобой. Давай только попробуем посмотреть на все немного шире».

ДЛЯ ИНТУИТИВИСТОВ (N)

- Удар: «Ты никогда не обращаешь внимания на реальность».
- Поддержка: «Мне нравится твой взгляд. Но я считаю, что полезно не забывать и о фактах».

ДЛЯ МЫСЛИТЕЛЬНЫХ (T)

- Удар: «Тебе наплевать на всех, кроме себя».
- Поддержка: «Ты говоришь разумные вещи. Но, думаю, полезно ещё принять во внимание чувства».

ДЛЯ ЧУВСТВУЮЩИХ (F)

- Удар: «Перестань принимать все на свой счёт».
- Поддержка: «Я понимаю твои чувства. Но давай попробуем остаться объективными».

ДЛЯ РЕШАЮЩИХ (J)

- Удар: «Перестань упрямяться!»
- Поддержка: «Я понимаю твою точку зрения. Ты абсолютно в этом убежден или мы можем кое-что обсудить?»

ДЛЯ ВОСПРИНИМАЮЩИХ (P)

- Удар: «Мы ничего не добьемся, если ты не в состоянии принять даже самого простого решения».
 - Поддержка: «Я помогу тебе во всем разобраться, так нам будет легче принять решение».
- Если вы рассмотрите приведенные высказывания, вы заметите две вещи:
- Высказывания-«удары» обычно прямые и оценочные, то есть в духе TJ.
 - Высказывания-«поддержки» обычно более выразительны и гибки — в духе FP.

Это соответствует нашей теории о том, что TJ стремятся взять ответственность и контроль на себя, тогда как FP склонны двигаться по жизни, приспосабливаясь.

Вы также можете заметить, что в высказываниях-«ударах» чаще используется местоимение «ты», а в высказываниях-«поддержках» — «я». И это важно. Переводя разговор с недостатков другого человека («ты») на свои суждения и ощущения («я»), вы заявляете о своей заинтересованности в разрешении конфликта. Это освобождает разговор от резкости и обвинительного тона и создает более конструктивный контекст.

Все сказанное выше может, конечно, быть очень полезным во время любого конфликта, но для специфической динамики близких отношений — это подлинное средство выживания. Здесь, как нигде больше, вероятны типологические различия между людьми. И в результате повседневной совместной жизни мы становимся весьма искусными в использовании этих различий для того, чтобы управлять друг другом — к лучшему или к худшему.

СЛОВО К ПОЧЕМУЧКАМ

Когда вы поднимаете какой-то вопрос во время спора, старайтесь не начинать его с «Почему». Сама природа этого слова такова, что люди сразу занимают оборонительную позицию, а на сам вопрос часто просто нет ответа. «Почему ты опоздал?» скорее прозвучит как обвинение, тогда как «Я за тебя беспокоился. Что случилось?» будет, вероятно, воспринято, как выражение поддержки и вопрос одновременно. Главное, оставьте собеседнику свободу в разговоре.

Два за одного

Пары, которым повезло и которые отметили двадцати-, тридцати- или сорокалетие своего брака (а также последующие годовщины) часто пользуются богатством, которого можно достичь только в союзе, основанном на компромиссах.

Вы, без сомнения, слышали такое выражение: «Они так долго прожили вместе, что теперь даже выглядят похоже». Это может произойти и с психологическими типами, потому что двое помогают друг другу со временем «сглаживать острые углы». Это значит, что отпетый Экстраверт (Е), живя с Интровертом (И), научится лучше слушать, если только им удастся сохранить свою семью.

А излишне эмоциональный Чувствующий (F) в браке с Мыслительным (Т) со временем может научиться не принимать все так близко к сердцу.

Важно помнить, ничья личность при этом не меняется. Но можно найти конструктивный способ ценить альтернативные качества и учиться на противоположных предпочтениях друг друга.

В каком-то смысле, именно ради этого и заключаются браки. Чтобы близкие отношения сохранялись долгое время, они должны перерасти и секс, и рождение детей, и материальную надежность, и все столь же осязаемые критерии, с помощью которых мы так часто измеряем успех. Истинная мера — это то, насколько двое могут отказаться от себя в обмен на одобрение со стороны друг друга. А в итоге оба становятся более интересными личностями.

Как пара вы по-прежнему два человека — и, вместе с тем, вы — одно.

Как быть восхитительным супругом

ESTP: Остепенитесь. Вы любите подвижность, сюрпризы и разнообразие, но это не всегда приятно вашему партнеру. Уделяйте больше внимания «степенным» вещам. Время от времени приходите вовремя, не убегайте, когда вам скучно, проявляйте уважение к семейным традициям, просто делая кое-что так же, как это делали раньше.

ESFP: Не выходите из колеи. Вы очень хорошо умеете идти навстречу нуждам многих людей одновременно, но это приводит к тому, что вы постоянно уходите в сторону и не идете навстречу «рутинным» пожеланиям партнера. Примером может служить родитель, который соглашается в последний момент отвезти одного ребенка к шести на бейсбол, а другого — к семи на гимнастику, в то время как его супруга ждет всех к обеду в шесть тридцать.

ISTP: Будьте непрактичны. Через ваше сознание проносятся разнообразнейшие восхитительные идеи того, как выразить вашу привязанность, например, сделать кофейный столик для жены или записать «Я тебя люблю» на компьютере. Но вы отказываетесь от их выполнения, так как они непрактичны, глупы или легкомысленны. Не спорьте с собой. Действуйте и время от времени воплощайте свои импульсы.

ISFP: Пользуйтесь словами. Вы считаете, что молчанье ~ золото, и предпочитаете выражать свою привязанность более осязаемо, например, приготовив пирожки (ничто так не выражает любовь как что-нибудь из духовки) или притащив домой огромный букет. Но время от времени пользуйтесь все же письменным или устным словом. Засуньте в пирожок или в букет записку: «Я люблю тебя, глупышка».

ESTJ: Не берите назад. Вы любите проявлять свои чувства «как мужик», классический пример — похлопать партнера по спине и сказать что-нибудь вроде: «Для такой старой перчатки ты выглядишь превосходно». Попытайтесь, даря расположение одной рукой, не отнимать его другой. Просто подойдите и скажите: «Я тебя люблю».

ESFJ: Проявляйте гнев. Вы мечтаете найти уютный способ засунуть проблему в дальний угол, а не решать ее. Вы слишком торопитесь помириться, но мир не развалится, если вы проявите гнев. Не бойтесь сразиться.

ISTJ: Хвалите за хорошее поведение. Вы не склонны хвалить за хорошее поведение, потому что ожидаете его. Но вам следует включить это в свое расписание и приучить себя открыто гладить по головке и хвалить, как за большое, так и за малое. И поставьте себе за правило хоть раз в неделю говорить: «Я тебя люблю». Это часть вашего долга по отношению к супругу.

ISFJ: Будьте настойчивей. Ваш партнер, возможно, захочет вам посоветовать: «Я ценю твою двадцатилетнюю лояльность, но мне бы хотелось, чтоб ты время от времени

выходил из себя». Сердиться на вас — все равно что есть сахарную вату: только запускаешь в нее зубы, как она пропадает. Это неконструктивная позиция. Попробуйте быть настойчивей и не всегда стремиться выполнить свой долг любой ценой.

ENTJ: Поделитесь нежностью. У вас — тот же соблазн, что и у ESTJ: дарить расположение одной рукой и отбирать — другой. Только вы добиваетесь этого сарказмом. Постарайтесь делиться нежностью как таковой, не приправляя ее язвительностью.

ENTP: Сделайте эт. Вы видите, что дом требует заботы, но вместо того, чтобы ее проявить, пытаетесь разработать систему проявления этой заботы. И когда ваш партнер указывает вам на невыполненную работу, вы считаете себя вправе с ним не согласиться. Ради блага ваших отношений не переживайте, нарушая систему. Просто делайте то, что нужно — прямо сейчас.

INTJ: Протяните руку. Вы очень независимы, но, пожалуйста, не требуйте того же от партнера. Дайте ему поддержку и помощь. Не то он трижды успеет утонуть, прежде чем научится плавать.

INTP: Говорите от души. Когда вы пользуетесь разумом, чтобы выразить свою любовь, при переводе может утратиться смысл. Сообщите, что вы чувствуете любовь, а не только сознаете ее.

ENFJ: Разногласия допустимы. Вы обычно предполагаете, что ваш партнер во всем согласен с вами, но если тот задает несколько вполне естественных вопросов, вы воспринимаете это как личную обиду. Дайте своему партнеру возможность не согласиться.

ENFP: Не избегайте сиюминутных проблем. Вместо того, чтобы принять смело разногласия как часть ваших взаимоотношений, вы соблазняетесь себя и партнера чем-то более счастливым. Не убегайте так быстро в мир своих фантазий и будущего. Попробуйте разрешить сиюминутные проблемы.

INFJ: Покажите, что знаете. Вы очень тонко чувствуете чужие переживания; вам почти не нужно объяснять динамику отношений, но вы не всегда поступаете соответственно. Вы прекрасно знаете, что вашему партнеру нужно «поглаживание» и «Я тебя люблю», но у вас нет настроения «поглаживать», и вы успокаиваетесь. Заставьте себя быть внимательным, когда это нужно вашему партнеру, а не когда у вас есть «вдохновение».

INFP: Предложите совет. У вас большой дар помогать людям понять свои чувства и поверить в себя, но вы не уверены в том, что можете помочь. Не бойтесь давать советы, дарить утешение и внимание своему партнеру.

В самом начале нашей книги мы заявили, что нет легких отношений. И завершая настоящий раздел, мы хотим еще раз это подчеркнуть. Что бы ни свело вас вместе в начале, — даже если вам кажется, что это был просто «несчастный случай», — была между вами какая-то искра, какое-то влечение, что-то магическое. Подобное не так часто случается, и нельзя относиться к этому легкомысленно. И правда, в самые мрачные моменты полезно вернуться к началу, вспоминая и пытаясь снова уловить ту искру, то влечение, то волшебство. Даже если оно от вас сейчас ускользает, велики шансы, что вы еще встретитесь с ним, ждущим своего часа.

В последние двадцать лет понимание различий между личностями снова и снова доказало, что оно — та искра, которая может опять и опять воспламенить пары — начиная от юношеских увлечений и кончая браками, приближающимися к золотой годовщине. Этот оптимистический, позитивный подход может пробиться через суету и препятствия повседневности, создавая возможности для конструктивных и полноценных отношений.

16 Профилей отношений

Несколько пояснительных слов

Мы должны вас предупредить, что в создании психологических профилей таится опасность, потому что они могут восприниматься как жесткие рамки, заключающие в себе статичный набор характеристик. Сказанное может сделать их скорее ограничивающими,

чем высвобождающими, а это противоречит самому смыслу Типоведения, который состоит в том, чтобы дать всем возможность быть собой. Мы не считаем эти профили окончательными; они задумывались нами скорее как справочное пособие для тех, кто хочет понять себя и других.

Пожалуйста, помните, что эти профили — только обобщенные описания поведения личностей разных типов. Эти короткие наброски многого не охватывают.

Во-первых (и это главное), существуют различия между полами: мужская версия любого из этих типов будет заметно отличаться от женской. Это связано с несколькими факторами, например, с социальными ожиданиями (мужчины — кормильцы и распорядители финансов; женщины заняты домом и воспитанием детей), семейными ценностями (образцы ролей, унаследованные от родителей и других близких людей) и религией (ортодоксальное воспитание или его отсутствие может быть мощным фактором в строительстве личности).

Во-вторых, в связи с тем, что наши личности постоянно развиваются и эволюционируют, эти профили не отражают возрастных различий — того, как тот или иной тип может выглядеть в разное время. Например, подрастая и взрослея, большинство из нас научается ценить свои неперепеченности, понимая, что они делают жизнь богаче. Однако процесс взросления может быть очень долгим. В итоге, один и тот же тип в двадцать лет и в пятьдесят может выглядеть очень по-разному. Но когда изучаешь базовый тип личности, его стили и побуждения, можно заключить, что четыре буквы остались прежними.

Как пользоваться профилями

Важно правильно использовать профили. Вот кое-какие подсказки:

- Пользуйтесь ими тогда, когда они могут принести пользу вам и вашему партнеру — когда они помогают что-то понять и придают уверенности в том, что можно более эффективно построить отношения.
- Эти профили могут быть особенно полезны для понимания чего-то конкретного, что вас тревожит. Осознание того, что раздражающая вас черта — естественное свойство определенного типа личности, поможет снять ощущение, что человек намеренно выводит вас из себя.
- Старайтесь не использовать профили для того, чтобы защитить свои собственные капризы. Помните: Типоведение предлагает вам объяснение, а не оправдание. Осознание того, что та или иная черта вашего характера раздражает других, хоть она и является естественной составной частью вашей натуры, не дает вам права упорствовать в таком поведении, но может помочь более эффективно с ней справиться.
- Самое главное, не используйте профили для того, чтобы оказывать давление на кого-либо. Так просто заявить: «Ну вот, я же тебе говорил. А теперь меняйся». Подобный подход никому не поможет и явится серьезным злоупотреблением и этими профилями, и Типоведением.

ENTP (Дон Кихот)

Отношения — это еще один вызов

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Это люди ИДЕИ, постоянно улучшающие и обновляющие пути роста отношений. Так происходит даже не ежедневно, а ежечасно. Есть новые пути роста, миры, достойные завоевания, и самые различные вещи, позволяющие расти, радоваться и совершенствоваться. Опасность в том, что этот энтузиазм не всегда подкреплён делами.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: С ними легко и приятно общаться, хотя их любовь к каламбурам, игре словами и иным проявлениям остроумия может утомлять окружающих.

В целом, они живые собеседники, способные говорить о многом, часто одновременно.

ОБЩЕНИЕ: ENTP умело обращаются со словом, поэтому для них беседа — это искусство. Однако они порой спорят просто ради спора, что может отпугнуть

окружающих. Для ENTP такие разговоры возможность помочь другим прояснить собственные мысли.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Как и многое другое, это процесс обучения, подлежащий постоянному совершенствованию. Поэтому все, от разговоров до движений, может постоянно отслеживаться ради того, чтобы каждый момент близости приносил обоим участникам более полное удовлетворение.

ФИНАНСЫ: ENTP склонны к большому риску, способны выигрывать и терять целые состояния по нескольку раз в жизни. Деньги — средство, а не цель, поэтому жизнь с ENTP — как американские горки. Они постоянно разрабатывают какую-нибудь новую идею, связанную с капиталовложением, или план, который не только позволит покончить с их финансовыми проблемами, но и усовершенствует мир.

КОНФЛИКТ: То, что ENTP воспринимает как простой обмен умными словами или идеями, другим может показаться провокационным поведением. Но ENTP не обязательно настаивают на том, что сказали; дело лишь в том, чтобы <выложить на стол> все слова и взгляды, а потом уже в них разобраться. Для ENTP важно не эмоциональное восприятие, а изучение. Их потребность в постоянном улучшении часто приводит к желанию оставить за собой последнее слово, даже если они понимают, что рискуют вызвать конфликт.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Они считают обязательства важными и серьезными, но могут пересматривать их в свете развития отношений. Регулярно возвращаясь к собственным обещаниям, они способны переосмыслить и реорганизовать свои обязательства с учетом того, идет развитие или нет.

РОДИТЕЛЬСТВО: Это возможность поощрять, совершенствовать юные умы, бросать им вызов. Наличие детей, на взгляд ENTP, — это повод не только учить, но и учиться. Они способны превратить любую домашнюю работу, событие или семейное дело в урок владения собой для детей, спутника жизни и для самих себя. Их цель -привить каждому независимость мышления, не взирая на то, годится это для того или иного человека или нет.

КОНТРАКТЫ: Это способ развивать отношения. Для ENTP процесс заключения контрактов — движение, а не конечная цель. Следовательно, споры, переосмысление идей и обмен мнениями — составная часть этого процесса. В нем нет ничего конкретного, все подлежит постоянному переосмыслению, и ENTP уверены, что благодаря этому отношения только улучшатся.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Обычно завершение отношения для ENTP — это время анализа своих умений, неудач и успехов. Для них отношения на самом деле не оканчиваются — даже если партнер ушел или умер, - пока они не изучат все вопросы. Это дает им еще один шанс включить отношения в общую схему своей жизни и извлечь из них все возможные уроки. После этого отношения окончены, и к ним уже не возвращаются.

ISFP (Дюма)

Неужели человек может быть таким неприятным?

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Вы можете рассчитывать на них, когда вам нужен внимательный слушатель, нежное прикосновение или короткое слово поддержки. Спокойные и неприятные, они всегда готовы служить тем, кто в них нуждается. Те, кому нужен постоянный обмен словами, могут счесть их поведение раздражающим, но, с точки зрения ISFP, доброе дело само за себя говорит.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Сердечные, спокойно дружелюбные, легкие в общении, очень ненавязчивые, обладающие спокойной привлекательностью. Они обычно уступчивы, независимо от того, к какому типу принадлежите вы. Люди охотно тянутся к ним, удивляясь: <Неужели человек может быть таким неприятным?>

ОБЩЕНИЕ: Кто-то должен их вести, и ISFP будут за это благодарны. У них, как правило, есть немало острых наблюдений, обычно — положительных, которыми они могли бы

поделиться, но их нужно к этому подтолкнуть. Предоставленные сами себе, ISFP могут быть слишком незаметными.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Это сиюминутное событие, переживаемое очень глубоко, с малой потребностью в словесном общении на названную тему с кем бы то ни было, включая партнера. Другие осязаемые впечатления, от записок и букетов цветов до нежного прикосновения, выразят все лучше, чем слова.

ФИНАНСЫ: Они могут очень хорошо распоряжаться деньгами, однако их неуверенность в себе способна преуменьшить их возможности. Хотя упомянутая деятельность не доставляет им удовольствия, они в состоянии аккуратно заботиться о деньгах, если это необходимо. Их последняя буква (P) может толкнуть их на излишний риск. Длительное финансовое планирование — не их сфера.

КОНФЛИКТ: Если нет значительной поддержки и поощрения, конфликт — это худшее, с чем приходится иметь дело ISFP. Все лучше, чем откровенные разногласия. Когда их все-таки <доводят>, ISFP способны проявить упрямство, и это может выглядеть совершенно несоответствующим их обычному поведению.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Их легкость может вызвать мысль о том, что ISFP переменчивы и нетверды в своих обязательствах, но, по большому счету, они непреклонно верны своим обещаниям.

РОДИТЕЛЬСТВО: Они не испытывают особой потребности контролировать своих детей, несмотря на то, что обычно прекрасно представляют себе динамику семьи. ISFP пытаются выразить, на что они надеются в детях. Но, если не считать мягкой поддержки, весь этот процесс пускается ими на самотек.

КОНТРАКТЫ: Они охотно заключают договора и выполняют их, хотя могут показаться при этом излишне гибкими. Они немного медлительны и часто опаздывают с ответом, но всегда заинтересованы, даже если окружающие этого не замечают.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Благодаря их непритязательности, ISFP можно не только использовать, но и воспринимать как данность. И они могут очень мешкать с разрывом отношений.

ESFJ (Гюго)

Будь рядом с тем, кого любишь

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: В отношениях ESFJ связаны чувством долга и ответственности. Они действуют, как нужно, и ждут того же от своих партнеров. Хотя ими управляет принцип <А что подумают люди>, который может подвести их самыми разными способами, они все равно остаются стойкими влюбленными, стремящимися сделать всех счастливыми — как они это понимают.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Официальные, безупречные, изящные, может быть, немного слишком податливые, но милые. С ними легко.

ОБЩЕНИЕ: ESFJ проявляет инициативу в разговоре, легко (и часто многословно) ведя речь о многих вещах. Они считают своим долгом поддерживать беседу, поэтому живо заполняют паузы. Если возникает коммуникативная проблема и путаница, ESFJ охотно берут вину на себя.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Мужчины-ESFJ могут испытывать потребность в исполнении роли лидера и, если женщина не играет свою <традиционную> роль, это может их смутить или отпугнуть. Женщина-ESFJ; может захотеть получить разрешение из; какого-либо авторитетного источника — вне или внутри себя чтобы умерить свою склонность к упорядоченности и формальности. Если не считать этих трудностей> они нежные, любящие и жертвующие собой любовники.

ФИНАНСЫ: Мужчины-ESFJ часто испытывают потребность брать финансовые дела на себя, хотя женщины-ESFJ чаще всего полагаются на своих мужей. И те и другие склонны к бережливости, тратят в соответствии с планом, лишь изредка балуя себя, переизбыток таких радостей может быстро вызвать у них чувство вины.

КОНФЛИКТ: Они избегают конфликтов, боятся их и предпочитают не замечать. Они склонны умягчать враждующие стороны в надежде, что все вернется к гармонии. Если им случится высказаться резко, то они сразу берут свои слова обратно, только бы избежать возможного напряжения.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Они навсегда. И если что-то идет не так, ESFJ склонны видеть в этом только свою ошибку.

РОДИТЕЛЬСТВО: Они могут быть очень официальными и организованными. Они считают, что дети должны себя хорошо вести, и могут корить их, если они этого не делают. ESFJ могут просто <затопить> своей любовью и жертвовать ради детей всем. Но это не <чистая> жертва. ESFJ ждут в ответ послушания и обещаний.

КОНТРАКТЫ: Они соблюдают любые контракты. Их слово нерушимо. Они склонны жертвовать своими нуждами во имя гармонии.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Они с трудом принимают это. Даже смерть лучше, чем неудача в отношениях. Но после того, как им удастся избавиться от чувства вины и ощущения, что ответственность за окончание отношений лежит на них, они могут <зарыть> прошлое и пойти своей дорогой.

INTJ (Робеспьер)

Любые отношения можно улучшить

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Один из наиболее непрактичных из шестнадцати типов, его вклад — независимость. Они дорожат своей независимостью и навязывают ее всем близким — супругу, детям, друзьям. Им приходится постоянно решать проблему примирения мечты о совершенных отношениях с действительностью. Они склонны постоянно совершенствовать свои отношения, какими бы хорошими те ни были.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Глубокомысленные, серьезные интеллектуалы. Они могут показаться рассеянными; веселье из них нужно тянуть клещами. Обычно INTJ ценят, когда другие делают это за них. Они, кажется, видят вас насквозь, создавая впечатление, что на свете мало такого, что было бы недоступно их пониманию.

ОБЩЕНИЕ: Они медлительны в выражении своих мыслей, глубоко обдумывают каждое слово. Если им предоставить шанс, они сделают сложной любую беседу. Они любят обмен концепциями и дискуссии на интеллектуальные темы. Другим их комментарии могут показаться резкими, хотя они не обязательно таковыми задумывались. INTJ чаще не хотят или не могут понять своей ответственности в создании негативной ситуации.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Как и многое другое, близость может оказаться более богатой в воображении INTJ, чем в действительности. Им нужно думать о близости, представлять ее, понимать ее, а потом трудиться над ее углублением и совершенствованием.

ФИНАНСЫ: Внутри себя они способны порождать творческие замыслы и интуитивистские идеи, связанные с финансами, но в реальной жизни склонны проявлять консерватизм. Обычно финансовая деятельность, особенно повседневная, не относится к числу их сильных сторон.

КОНФЛИКТ: Обычно они отвечают на конфликт чем-то вроде: <Мне нужно об этом подумать>. Напряженная ситуация их не пугает, но они убеждены, что если бы мы лучше понимали слова, которые произносим, любой конфликт было бы нетрудно превратить в полезный опыт. Их более чувствительные партнеры часто ругают INTJ за то, что они слишком аналитичны или интеллектуальны, когда от них нужна только поддержка и понимание.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Хотя INTJ придерживаются своих обязательств, они могут заняться <переосмыслением> исходного контракта. Они считают, что договор хорош, пока все его участники понимают смысл этого слова одинаково и нет необходимости искать новое определение.

РОДИТЕЛЬСТВО: Самый лучший родительский дар детям — это независимость. Научить их независимо мыслить, стоять на своих ногах, быть самими собой — вот в чем суть воспитания. Они не похожи на сердечных, дарящих уют нянюшек.

КОНТРАКТЫ: Они воспринимают контракты как протокол о намерениях. Все нужно точно определить, потом снова определить в свете изменившихся обстоятельств.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Раз уж отношения подошли к концу, их следует <бросить>, чтобы двигаться к новым целям. Можно научиться и на этом опыте, но их разум медленнее выходит из отношений, нежели кажется по поведению INTJ. Внутренне они пытаются понять динамику развала отношений.

ENFJ (Гамлет)

Отношения -это все

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Фанатики отношений. Одаренные в области человеческих отношений, они вдохновляют и вдохновляются другими. Они прекрасно побуждают своих близких к действиям и счастливы, когда партнер отвечает на это. ENFJ также любит спасать и заботиться о своей семье. Хотя подобная забота иногда может быть чрезмерной, их обычно любят за теплоту и сердечность.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Веселые и восхитительные. не слишком обращающие внимание на протокол и правила приличия. Умелое владение словом и внимание к окружающим обычно производят приятное первое впечатление. ENFJ обыкновенно внимательны к другим, что сразу проявляется и в словах и в делах.

ОБЩЕНИЕ: Они, как правило, хорошо владеют словом, однако, стремясь быть дипломатичными в сложных ситуациях, могут мямлить и запинаться. Щедрые на поощрение других, они быстро заставляют людей чувствовать себя свободно и уверенно.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Как и другие сферы жизни, близость — это шанс выразить заботу и внимание, чтобы удовлетворение партнера при каждой встрече было максимальным. Как и все Чувствующие, ENFJ испытывают потребность потакать другим. Близость- это заранее спланированная, поддерживающая тонус возможность нежно поболтать.

ФИНАНСЫ: Стремление ENFJ к определенности, помноженное на заботу о других, побуждает их заставлять свои деньги служить какому-либо идеалу. Поэтому, хотя и несколько консервативные в денежных делах, в целом они управляются с финансами ответственно и эффективно.

КОНФЛИКТ: Он нелегко дается ENFJ, последние избегают конфликтов. Из-за своего положительного отношения к людям они тратят немало времени и сил для того, чтобы скрыть отрицательные чувства и действия, в надежде, что те сами собой развеются. Нет такого конфликта, который бы невозможно было замять с помощью нескольких добрых слов.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Они не просто на всю жизнь. ENFJ могут погибнуть от чувства вины, если отношения не сложатся. Они обладают большей, чем многие, самокритичностью, ибо полагают, что ответственность за успех лежит на их плечах.

РОДИТЕЛЬСТВО: Так как ENFJ испытывают острую потребность навязывать другим свои ценности, дети оказываются для них в этом смысле прекрасной мишенью. Быть родителем для ENFJ ужасно трудная задача, так как он должен представлять собой образец и нести ответственность за то, какими станут дети. Родительство — это средство передавать цели и идеалы.

КОНТРАКТЫ: Как и все остальные межличностные связи, контракт — положительный опыт. Если контракт поможет паре <вырасти>, укрепить отношения или преодолеть трудную ситуацию, то он, без сомнения, хорошая штука. Главное — это отношения, и все, что им помогает — хорошо.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: ENFJ могут не соглашаться на разрыв отношений, боясь когонибудь обидеть или не желая осознавать реальность. Но когда им становится ясно, что отношения распались, они сравнительно легко найдут нового партнера. Лучше плохие отношения, чем никаких; в конце концов, их еще можно исправить и спасти.

ISTJ (Максим Горький)

любовь — достойная цель

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Ими движет чувство долга, и они ощущают себя ответственными за партнера, детей, родителей, родственников и друзей (именно в таком порядке). Развлечения — такие, как работа, секс, деньги и все остальное- обычно входят в список их дел. Если успешные отношения в список не попали, их просто не возникнет. Если же они в списке, можно рассчитывать, что ISTJ будет трудиться изо всех сил, чтобы достичь цели.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Аккуратные, подтянутые, свежие и всегда правильные в любой ситуации. Они одеваются с отточенным вкусом и точно выражают свои мысли. Временами они кажутся слишком правильными и даже могут производить впечатление критически настроенных.

ОБЩЕНИЕ: Они умело обращаются со словом и всегда рады принять на себя ответственность, чтобы быть уверенными, что общение будет четким и эффективным. Если ISTJ не будет осторожен, то, пытаясь преждевременно свернуть беседу, он рискует превратить разговор в <бой до победного>.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Они не торопятся в выражении своих чувств. И хотя их чувства могут быть очень и очень глубокими, они почти ими не делятся. Физическая близость будет спланирована с учетом того, что ожидается от разных полов: кто должен начать, кто проявляет агрессивность, кто принимает на себя доминирующую роль и кто сверху.

ФИНАНСЫ: Это лучшие финансисты мира бухгалтеры, счетоводы, брокеры и так далее. В качестве хранителей денег они превосходно ими распоряжаются, и это им доставляет удовольствие. Будучи несколько консервативными, они зато очень честны в своих финансовых делах.

КОНФЛИКТ: Обычно они не очень доверяют этому понятию. Единственный конфликт — это чье-то несогласие с их точкой зрения, которую они почитают правильной.

Соответственно, разрешение конфликта может превратиться в попытки склонить другого на свою сторону.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Их слово для них закон. Взятые на себя обязательства связывают их навечно, и они ожидают того же в ответ. Если что-то обещал — умри, но выполни.

РОДИТЕЛЬСТВО: Девиз ISTJ: Всему должно быть место и все должно быть на своем месте, каждому — свою роль и каждый — в своей роли. Дети должны вести себя как дети, мамы — как мамы, а папы — как папы. Не нарушайте установленный Богом порядок.

КОНТРАКТЫ: Подобные вещи кажутся ISTJ ненужными, потому что они и все остальные просто должны придерживаться первоначальных обещаний. Однако, если уж контракт будет сочтен необходимым, он станет законом.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: ISTJ не торопится нарушать какие бы то ни было обязательства, как бы неприятны они ни были. Однако, если ISTJ почувствует, что отношения следует разорвать, то остальным лучше всего принять это как данность и делать то, что нужно сделать.

ESTP (Жуков)

Отношения не должны быть скучными

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Волнующий, увлекающий и рискующий. Они живут настоящим, руководствуясь убеждением: То, что есть, всегда лучше того, что может быть. Не стоит горевать о том, чего уже не поправишь, потому что прошедшего не вернешь, а слезы только мешают устраивать жизнь. Они стараются извлечь максимум из каждого мгновения отношений, исходя из предположения, что все встанет на свои места. Если этого не случилось, значит так и было задумано.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Сообразительные, умные, понимающие и легкие в общении.

Они быстро откликаются, при первом знакомстве могут быть очаровательными и восхитительными. Очень реалистичные и несколько напористые, ESTP воплощают философский принцип: <Делать хоть что-нибудь лучше, чем ничего не делать>

ОБЩЕНИЕ: Они могут очень точно и буквально использовать слова, обычно говоря в настоящем времени. Если кто-то что-либо скажет, они скорее всего вступят в разговор, потому что не могут пренебречь уникальной возможностью. Философские размышления над сказанным, из-за которых дискуссия может быть отложена, занимают их мало. С их точки зрения, то, что лишено сиюминутного смысла или немедленного действия, вряд ли стоит усилий..

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Для ESTP это очень чувственное событие, целиком и полностью состоящее из прикосновений, из того, что видно, слышно, что пахнет и ощущается. Лучше всего, если затронуты все чувства и хватает времени для выразительности, поддержки и разговоров о том, что происходит. Акт приносит ESTP наибольшее удовлетворение, если он может извлечь максимум из каждого мгновения.

ФИНАНСЫ: Они часто могут проявлять ум в денежных делах, и другие нередко видят в них лидеров и рискованных людей. Их бравада может даровать им преимущество в финансовом мире. Хотя ESTP прекрасно оперируют цифрами, они могут быть источником стрессов для своих ближних, часто стремящихся к большей финансовой стабильности.

КОНФЛИКТ: Конфликт — такая же неизбежная часть жизни, как обычный насморк. Разрешение конфликтов требует примерно тех же затрат времени и энергии, что и их игнорирование, поэтому ESTP в равной мере способен и на то и на другое. Сталкиваясь с конфликтом, они склонны видеть в нем ступень в жизненном процессе.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Они хороши ровно настолько, насколько хорош настоящий момент. ESTP не склонны давать обещаний, которых не могут выполнить. С их точки зрения, обещания, которые легче всего сдержать, — просты, конкретны и ощутимы. ESTP ведут мощную повседневную работу с актуальными сторонами отношений. Обещания — не навсегда, а на сегодня, — говорят они, — и каждый день их нужно снова обсуждать и возобновлять.

РОДИТЕЛЬСТВО: Каждый день оно начинается вновь. Каждое его мгновение — опыт, в котором ESTP учит и учится. Они растут вместе с детьми и помогают расти им. Как и все в жизни, родительские обязанности для ESTP — приключение, в которое они вступают — и из которого часто выходят — с вопросами, а не с ответами.

КОНТРАКТЫ: ESTP видят в контрактах нечто необязательное, что-то вроде благих намерений. Они не очень-то нужны уже хотя бы потому, что если каждый день трудиться над своими отношениями, контракты сработают сами собой.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Отношения могут быть прерваны в любой момент, если только одна из сторон не сможет его (момент) максимально наполнить. Движимые сознанием того, что им не под силу изменить уже свершившееся — то есть прошлое они больше, чем люди всех остальных типов, склонны разрывать потерявшие смысл отношения.

INFP (Есенин)

Вдохновляющий идеализм

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Вдохновенный и идеалистичный, INFP обладает талантом воспитывать и поощрять своих спутников жизни. Легкий в общении и позитивный, он может быть прямым и даже категоричным, когда его идеал или одна из жизненных ценностей оказываются под угрозой.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Легкий, сердечный, приятный, очень хорошо ощущающий свое и ваше пространство. Веселый и убедительный, хотя при этом немного сухой и несмелый. INFP медленно вовлекают других в свою жизнь, создавая неверное, но распространенное впечатление, что они <зазнались>.

ОБЩЕНИЕ: Не склонные особенно вступать в разговоры, они, однако, умело выражают свои мысли. Их письменная речь ясна и точна, и они умеют быть даже поэтами, когда нужно говорить о любви и о других сторонах отношений.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Как и другие Интроверты, они неохотно выражают свои потребности и привязанности. Однако люди этого типа обладают очень глубокой

способностью чувствовать. Когда они приобретают большую свободу в самовыражении, секс и близость могут стать мгновениями бескорыстной самоотдачи.

ФИНАНСЫ: Такие вещи их обычно мало интересуют. Однако, столкнувшись с ними, INFP способны проявить остроту мысли и проницательность. Как и в других областях, они могут недооценить свои способности и умения, но все же оказаться очень компетентными.

КОНФЛИКТ: Больше, чем представители всех остальных типов, они боятся конфликтов, делая все, чтобы их избежать. Если же их все-таки <довести>, они могут быть упрямыми, упорными, настойчивыми, непримиримыми и вовсе неспособными уступить.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Обещания бывают искренни и, скорее всего, даются навеки. INFP неохотно берут на себя обязательства, — прежде чем подписаться под ними, они ведут осторожные расспросы. И даже в последний момент спрашивают: <А это правильное решение?> Однако, когда решение принято, оно становится кульминацией надежд, грез, идеалов и длится всю жизнь.

РОДИТЕЛЬСТВО: Это, обычно, добровольно принимаемая приятная обязанность. Дети естественное продолжение идеалов INFP, и их воспитание — та область, в которой эти идеалы воплощаются.

КОНТРАКТЫ: Благодаря важности обещаний, заключение контрактов может облегчить и обогатить отношения. Хотя INFP почти не испытывают необходимости оказывать влияние, у них сильная потребность быть составной частью ближнего. Все, что только может помочь отношениям, следует предпринять.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Из-за своего идеализма, INFP с трудом принимают крах отношений. Больше, чем представители многих других типов, они испытывают сильное неверие в себя, склонны к самоистязанию и самобичеванию. Как правило, все это бывает совершенно не адекватно причинам, погубившим отношения.

ESFP (Наполеон)

Любовь — это получение максимума от каждой минуты

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Жизнь -восхитительное мгновение, и ESFP хотят, чтобы все участвовали в этом развлечении. Но их необузданная оживленность и возбуждение могут утомлять. Они способны настолько погрузиться в и.настоящий момент, что совершенно перестанут видеть, куда движутся — или не движутся — отношения.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Они веселые, бодрые, порой кажутся несколько странноватыми, но с ними всегда приятно быть рядом. Они быстры в разговоре, даже, пожалуй, немного резковаты или непреднамеренно прямолинейны. Многих они увлекают.

ОБЩЕНИЕ: Склонны к буквализму и непосредственности. Они слышат все точно и говорят именно то, что хотят сказать, почти всегда употребляя глаголы в настоящем времени. Дискуссии о будущем и даже просто мысли вслух могут им показаться конкретными, сиюминутными и требующими немедленных действий.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Они испытывают их здесь и сейчас всеми своими пятью чувствами. Их цельпридерживаться настоящего, не упуская его из-за размышлений о том, как хорошо было в прошлый раз или как будет в следующий. Будучи очень земными и чувственными, они требуют того же от партнера.

ФИНАНСЫ: ESFP могут рисковать деньгами. Они тратят их, когда имеют, в неособенно беспокоятся, когда денег нет. Несмотря на то, что ESFP вполне в состоянии управляться с повседневными денежными заботами, они могут попасть, впросак из-за своей неспособности к долгосрочному планированию.

КОНФЛИКТ: Они не в состоянии выносить его, сталкиваясь с ним, более того, они просто не могут в него поверить. ESFP скорее станут насвистывать веселую мелодию в надежде, что все образуется само собой.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Даже когда ESFP рассуждают о вечности, для них <вечность> — это сейчас, и только так и можно определить обязательства. Каждый день, каждую минуту ESFP живет в соответствии со своим обещанием. Но каждый день — это новый день.

РОДИТЕЛЬСТВО: Как и почти все остальное, это движение по течению в стремлении извлечь максимум из каждой встречи. Чем больше народу, чем больше событий, чем больше всего остального, там веселее. К сожалению, они могут чересчур разбрасываться, пытаются заниматься многими вещами одновременно, а между тем, никто не справится с этим лучше них.

КОНТРАКТЫ: Они хороши ровно настолько, насколько хорош настоящий момент. ESFP заключают соглашения, соблюдают их, но не склонны паниковать, если контракт пересматривается или даже немного нарушается. Это обычное дело.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Они склонны воспринимать себя как часть <двоих>, а не одиночку, поэтому им трудно поверить, что отношениям пришел конец. Но если уж они это признают, то будут понимать, что слезами горю не поможешь. Они, скорее всего, испытают эмоциональное облегчение, примут правду, как она есть, и будут жить дальше.

INTP (Бальзак)

В любви важен разум

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: У людей этого типа внутренний мир бесконечно богат.

Они медлительны в общении со своими близкими, но это не означает, что они не думают.

Хотя INTP очень ценят внимание своих любимых, они могут показаться незаинтересованными или невнимательными, но это не так. Особые события, например, дни рождения или годовщины, они могут отмечать хаотично, как будто спохватились в последнюю минуту, но дело здесь не в недомыслии, а в переизбытке мыслей и недостатке времени для их исполнения.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Немножко невнимательный, чуть-чуть сноб, часто загадочный. Загадочность становится обаянием, когда возникает разговор. Не будучи мастером болтать, INTP любит говорить и спорить почти по любому поводу.

ОБЩЕНИЕ: Пока INTP не убедится, что кто-то стоит внимания, он будет медлителен и неловок в разговоре. Но если бросить ему вызов, INTP будет обаятельным спорщиком при любом обмене мнениями. Однако если ему станет скучно, он может развернуться и уйти.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Часто их богатое воображение рисует множество экзотических картин. Нет конца этим мысленным образам. Благодаря богатому воображению INTP, интимные моменты могут стать дьявольски пылкими и выразительными.

ФИНАНСЫ: Обычно, если INTP не решат этим заняться специально, они не специалисты в данной области. У них могут быть большие финансовые планы, но они слишком медленно их реализуют. Если же они делают финансы своей специальностью, то их будут интересовать скорее монетарные системы, чем реальные Доллары и центы.

КОНФЛИКТ: Конфликты их интересуют как понятие, но они не слишком хорошо с ними управляют. Если столкновений не избежать, они могут решить поучиться, объективизировать конфликт, обработать и получить результаты. INTP способны в уме рисовать словесные картины конфликтов — что происходит, кто что говорит — и прорабатывать их до мелочей, но они редко переходят от мыслей к реальности.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Хоть они и навсегда, это <навсегда> каждый день переосмысливается заново с учетом новой информации. Если партнер ему не поможет, INTP способен потеряться в мире новых определений и переосмысленных ожиданий.

РОДИТЕЛЬСТВО: Независимость — вот дар родителя INTP. Это достигается стимулированием детей, поощрением их учебы и, прежде всего, созданием условий для того, чтобы у ребенка появился свой образ мыслей.

КОНТРАКТЫ: Хотя INTP и считают контракты необходимыми, они больше любят писать договора, продумывать их форму, толковать содержание, а не браться за повседневное выполнение обязательств.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Им это дается нелегко. Но если уж INTP решит, что все кончено, то, скорее мир перевернется, чем он переменит свое мнение. Отношения закончены и INTP упрям в своем решении поставить в них точку навсегда.

ENTJ (Джек Лондон)

Хороших отношений без лидера быть не может

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Из-за своего энтузиазма и вкуса к жизни они могут показаться навязчивыми при близких отношениях. Они ценят радость каждой встречи, особенно при общении с партнером, который готов бросить вызов их идеям. Подобные сердечные обмены мнениями — путь к искренней привязанности и к углублению отношений.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Крепки, ответственны и горды тем, что мир об этом знает. Они могут показаться несколько нагловатыми, а порой нетерпеливыми, если что-то кажется им скучным. Они любят словесные стычки и способны быстро свести разговор к спору до победного.

ОБЩЕНИЕ: Часто вполне четкие и ясные в своих речах, разумные и владеющие словом. Он, и, любят вовлекать всех и каждого в остроумные поддразнивания и ценят в людях способность включиться в эту игру. ENTJ нередко удивляет, что их увлеченность каким-то мнением принимают за гнев или стремление спорить. Они словно говорят: <Если тебе тут слишком жарко, держись от разговора подальше>.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Как и все остальное, это — повод руководить и учиться.

Предоставьте этому типу возможность превращать самые интимные мгновения в повод для совместного обучения благодаря творческому руководству.

ФИНАНСЫ: Они часто весьма эффективно распоряжаются деньгами. Нередко просто гениально манипулируют финансами, если нужно достичь определенной цели. Все фазы денежного оборота — лишь еще один из способов измерять жизнь — и успех ENTJ. Финансовый успех для них достаточное доказательство компетентности.

КОНФЛИКТ: Они могут быть динамичными и творческими. Точнее, то, что многие называют конфликтом, с точки зрения ENTJ — просто <жаркий спор>, из которого, возможно, обе стороны смогут извлечь множество серьезных творческих уроков.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Хотя ENTJ могут пытаться пересматривать их, умело манипулируя словом, в целом, они воспринимают обязательства как вполне объективный факт, к которому следует относиться со всей серьезностью. ENTJ способны взять на себя личную ответственность за выполнение обещаний.

РОДИТЕЛЬСТВО: Это — повод для совместной учебы и руководства. Детям ежедневно бросают вызов, и таким образом творческий рост и развитие не имеют конца. Дар родителя-ENTJ своим детям заключается в том, что они вырастают в независимых взрослых, так как им постоянно бросали вызов.

КОНТРАКТЫ: ENTJ часто больше возбуждает форма, чем содержание контракта. Что в нем говорится? Что это значит? Как это выполнять? Какие вехи поставлены, чтобы измерять прогресс? Какие шаги будут предприняты после выполнения контракта? Таковы некоторые из бесконечной серии вопросов, которые ENTJ будет задавать, уточняя, оспаривая и, наконец, выполняя контракт.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Очевидно, что отношения подошли к концу, если все возможности научиться исчерпаны, и пришла пора двигаться дальше. Когда это происходит, ENTJ может показаться бессердечным, нелюбящим и незаинтересованным, потому что склонен к объективности при обсуждении окончания отношений.

ISFJ (Драйзер)

Служение прежде всего

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Они являются воплощением домашнего очага. Долг перед супругом и детьми для них важнее всего. ISFJ обладают феноменальной способностью угождать всем вокруг, не заботясь о себе. Опасность заключается в том, что другие могут

злоупотреблять их щедростью и надежностью; и ISFJ рискуют превратиться в домашних рабов. Тем не менее, на них можно положиться, превратив их в стабилизирующий фактор в отношениях.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Их спокойствие соединяется с железной надежностью. Они одеваются и действуют уместно, часто находя правильное определение для любой ситуации. Их присутствие ощущается, но не подавляет. После первого знакомства о них часто говорят: <Какой приятный человек>.

ОБЩЕНИЕ: Хотя они медлительны в выражении своих потребностей, заговорив, ISFJ проявляют прямооту и четкость. Они не ввязываются в споры и ожидают от других того же. Они с первого взгляда чувствуют фальшь; сразу догадываются, когда супруг, дети или еще кто-нибудь их дурачит. Для них общение подчинено простой формуле: говори то, что думаешь, и думай, что говоришь.

ФИНАНСЫ: Они прекрасно управляют с фактами и цифрами, но в финансовых делах склонны проявлять консерватизм. Они часто недооценивают свои математические способности, а между тем, ISFJ мастера вести семейные счета. Они не из тех, кто залезает в долги; по их мнению, нельзя потратить деньги, пока их не получишь. Кредитные карточки проклятие всей их жизни, так как они знают, что кредитки могут спровоцировать человека потратить больше, чем можно, и таким образом потерять контроль над своим финансовым положением.

КОНФЛИКТ: Как и для всех Чувствующих (P), конфликт для них мучителен. Они выражают свое несогласие только в том случае, если их довести до предела. И тогда это подобно прорыву плотины: они могут предъявить длинный перечень ошибок, промахов, неверных действий. Хотя после такого взрыва они могут почувствовать себя виноватыми, это все же покажется им очищающим и освежающим опытом.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Для них близость скорее выполнение долга, чем открытое и свободное выражение любви. Впрочем, благодаря выполнению этого долга отношения углубляются и развиваются, следовательно и сама близость становится более значимой и приносящей удовлетворение. ISFJ видит в близости возможность сказать <Я тебя люблю>, только в физической, осязаемой форме. От ISFJ часто можно услышать: <Я ему никогда не отказывала>.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Для ISFJ вся жизнь вертится вокруг обязательств, поэтому главное удовольствие договор о пожизненных отношениях. Страшно даже помыслить о разрыве отношений. Если отношения не складываются, то ISFJ будет считать, что недостаточно потрудился ради выполнения обязательств. Он будет изо всех сил стараться вывести все на истинный путь, даже если цель туманна.

РОДИТЕЛЬСТВО: Это ответственность и долг. Миссия ISFJ — налагать такие обязательства и правила, чтобы дети выросли в мудрых и ответственных взрослых.

КОНТРАКТЫ: Это еще одна цель и обязанность ISFJ, которую следует довести до конца. Если достичь этой цели, отношения могут стать лучше и чище. Вы формулируете свои позиции, достигаете их, вычеркиваете из Списка и двигаетесь к следующей проблеме.

ISFJ связаны своими контрактами и ждут от окружающих того же.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Они будут цепляться за отношения еще долго после того, как те закончатся. Даже после смерти супруга они будут отказываться от свиданий и некоторых видов общественной жизни, если последние будут казаться им проявлением неверности к памяти любимого. Для ISFJ окончание отношений — стресс и катастрофа. Они же выполнили свой долг и были верны своим обетам — почему же ничего не вышло?
ENFP (Гексли)

Слишком большой близости не бывает

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Сфера их близких отношений может включать не только супруга, но и самый широкий круг от дворовой команды до всей общины, и к каждому они будут относиться сердечно. Их спутники жизни могут испытывать потребность поспорить за внимание ENFP с самыми разнообразными людьми и событиями.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Раскрепощенные и обаятельные, бодрые и весьма энергичные. Они могут быть сразу везде, стремясь всех <задействовать> и сделать счастливыми. В результате ENFP может поначалу показаться несколько излишне чувствительным и навязчивым.

ОБЩЕНИЕ: Они склонны выпаливать свое мнение, их слова кажутся всегда отягощенными эмоциями. Часто они настолько <настроены на других людей>, что воспринимают их эмоции и даже невольно передразнивают их. Хотя они хорошие собеседники, их энтузиазм может быть чрезмерным и утомительным для слушателей.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Богатое воображение ENFP может превратить близость в постоянную погоню за чем-то — даже если кажется, что вершина достигнута. Погоня за совершенством в сексе может поддерживать их глубокую вовлеченность, энергичность и сосредоточенность на всех аспектах и моментах близости.

ФИНАНСЫ: Если только у них нет особого дара в обращении с деньгами, они склонны идти по течению, делая то, что кажется правильным в данный момент. Например, они скорее сменят банк или заведут новый счет, чем приведут в порядок свою чековую книжку. В том, что касается денег, ENFP обыкновенно двигаются рывками: одну неделю они загораются и чуть ли не сходят с ума из-за инвестиций, а другую неделю — ко всему охладели, и их ничего не интересует. Часто они предпочитают, чтобы их финансовые дела вел кто-то другой.

КОНФЛИКТ: Их энтузиазм и непосредственность часто приводят к конфликтам; и в этот момент ENFP немедленно хочет оказаться где-нибудь в другом месте. К сожалению, их реакция на конфликт часто не только не помогает, но и усугубляет положение. Например, они могут <ляпнуть> что-нибудь резкое, из-за чего потом мучаются совестью.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Обещания очень важны для ENFP, правда, их воображение может вызвать желание поискать <совершенные> отношения. Хотя ENFP верны своим обетам, природная склонность этого типа к фантазиям может соблазнять его иными возможностями, даже если он никогда их не реализует.

РОДИТЕЛЬСТВО: Это находящиеся в постоянном развитии, творческие, ободряющие своих детей родители. Дети чувствуют себя хорошо и оказываются в центре семьи. Родители-ENFP <растут> с каждым увлекательным днем, наполненным деятельностью и уроками.

КОНТРАКТЫ: Для ENFP это процесс, а не цель. Поэтому контракт, скорее всего, будет часто пересматриваться. Каким бы важным и значительным он ни был, его всегда можно изменить в свете новых данных.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Они сталкиваются с большими, чем люди всех остальных типов, проблемами при завершении отношений. Часто ENFP держатся за них еще долго после того, как отношения разрушатся, пытаются понять, что было не так и почему их постигла неудача, говоря себе: <Если бы я только постарался...>.

ISTP (Габен)

Дела говорят больше, чем слова

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Это — настоящие мастера на все руки. Они почти наверняка хоть раз в жизни все перепробовали; таков их подход и к важным отношениям. Когда отношения <работают>, ISTP будет поддерживать их в действии; когда они не <срабатывают>, он либо <чинит> их — либо <бросает>. Он может так увлечься <починкой> или обсуждением отношений, что все запутает настолько, что снова придется <чинить>.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Холодные, но очень активные. Основательные и интересующиеся сразу несколькими вещами. Они задают хорошие вопросы и воспринимают жизнь как практический эксперимент. Их уверенность в себе и разнообразные способности помогают им в большинстве первых встреч.

ОБЩЕНИЕ: Они мало говорят и быстро начинают скучать от длинных сообщений или сложных ответов на простые вопросы. Если <Простите!> достаточно, то <Простите,

пожалуйста> — это уже многословие. Они неохотно делятся своими взглядами, предпочитая задавать вопросы, чтобы вовлечь других в разговор.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Так как ISTP живут сегодняшним днем, близость важна и приносит удовлетворение пока длится. Получение ощущений с помощью всех пяти чувств — вот суть близости. Разговоры здесь ничего не могут улучшить, а если кто-нибудь что-нибудь скажет, о чем потом пожалеет, то всю ситуацию и вовсе можно испортить.

ФИНАНСЫ: Склонные к умеренному риску, они видят в деньгах вызов, еще одну область, где можно заняться <починкой>. В финансовых делах ISTP точны и практичны, хотя не слишком связывают себя правилами и процедурами. Их девиз: Если у тебя есть деньги, потрать или вложи; если нет заработай.

КОНФЛИКТ: Они не из тех, кто затевает конфликты, но и не из тех, кто от них уклоняется. Так как дела говорят больше, чем слова, они предпочитают не тратить времени на разговоры. ISTP не склонны начинать что бы то ни было, а особенно -конфликт, если только его нельзя разрешить. Переговоры, решения и сам процесс преобразования сложной ситуации в нечто конструктивное их возбуждают.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Это, как и прочее, дело момента. Они могут вложить в них много сил, но, скорее всего, будут помнить о том, что все меняется. Так что это вопрос сиюминутный. Каждый новый день приносит возобновление договоренности, которая действует лишь до тех пор, пока обе стороны с ней согласны.

РОДИТЕЛЬСТВО: Как и другие Интроверты-Воспринимающие, ISTP не испытывает особой потребности влиять на своих детей, не говоря уж о полном управлении. В качестве родителей они делают все, что могут, теми средствами, которыми могут, — и надеются, что все это сработает.

КОНТРАКТЫ: Уже само это слово для ISTP отдает психологией и потому кажется сомнительным. Если они выполняют свои обязательства, то, следовательно, и не нужно заключать никакие контракты. Если же в отношениях возникли проблемы, то ISTP говорит: займись делом и все поправь или забудь об этом. Здесь нужен здравый смысл, а не психолог.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Когда отношения завершены, то все и в самом деле кончено. Ничто не может вернуть отношения, с этим нужно примириться. Так что, говорит ISTP, жизнь продолжается, день за днем. Вчерашний день прошел, и с ним ушли отношения. Поэтому они стараются взять максимум от каждого нового дня.

ESTJ (Штирлиц)

Обопрись на меня

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Их вклад в отношения-стабильность и организованность. Они обычно надежны, общительны и оптимистичны. Из-за своих способностей и основательности ESTJ могут казаться нетерпеливыми, а временами даже несдержанными. За словом в карман они не лезут и идут по жизни в убеждении, что правы и что мир станет лучше, если все остальные с ними согласятся.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Хорошо воспитанные и соблюдающие приличия, они производят впечатление людей, владеющих собой и способных контролировать ситуацию, если это необходимо. ESTJ привлекательны, хотя могут быть и несколько резкими и быстрыми в высказывании своего мнения по любому вопросу, если их чуть-чуть поощрить. Они ценят остроумие в других и сами остроумны.

ОБЩЕНИЕ: ESTJ владеют словом, и с ними легко говорить, они всегда находят нужные слова. Сначала дружелюбные и заинтересованные, по мере развития разговора они могут показаться нетерпеливыми и упрямыми. ESTJ испытывают сильную потребность быть услышанными и оказывать влияние. Они способны отдавать себе отчет в своем положении.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Близость может быть осязаемой и объективной, если говорить в терминах разумных обещаний и обязательств. Для ESTJ простое обеспечение семьи и приходящая с этим стабильность — проявления любви. Если близость нельзя измерить и

предсказать, то, возможна, ее и вовсе нет. Когда она есть, вы это знаете; и не нужно забалтывать ее неуместными сентиментальностями.

ФИНАНСЫ: ESTJ консервативны, но озабочены финансовыми вопросами. Хорошо умеют планировать на далекую перспективу. Склонны иметь деньги и хранить их. Участвуют в благотворительности, если от них этого ждут социальные институты (церковь, компания, община, семья). Очень осторожны и избегают риска, всегда ища максимальной безопасности ради семьи.

КОНФЛИКТ: Это факт жизни. Чувство ответственности включает в себя необходимость закончить то, что начал; это относится и к конфликтам. То есть, начав конфликт, закончи его, а если не можешь — не ввязывайся. Не произноси обидных слов, если не хочешь столкнуться с последствиями.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Это навсегда. Они дают обет и хранят ему верность навсегда. Если в отношениях возникают проблемы, вы можете спать в разных комнатах, почти не разговаривать, но ни в коем случае не расходиться. ESTJ может предпочесть погрузиться в работу, в хобби и в иные занятия, стремясь избежать плохих отношений. Но с точки зрения внешнего мира, обязательства не нарушены, и это самое главное.

РОДИТЕЛЬСТВО: Для ESTJ это бесконечная ответственность, принимаемая как составная часть жизни. Они могут вмешиваться, когда дети сворачивают с пути истинного, усиленно трудиться над их воспитанием, даже отречься от них, если дела пойдут совсем плохо. Но стоит детям появиться у дверей, как родитель-ESTJ впустит их обратно, потому что для него они навсегда его дети. Это долг, который ESTJ принимает с радостью.

КОНТРАКТЫ: Контракт — еще одна цель, которую можно измерить и исчислить. Если удовлетворение не достигается, нужно преобразовать контракт или аннулировать его. Так что контракт обязывает, но если вы нарушаете его, то все отдается <на разграбление>.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Отношения не окончены, пока не окончены, но, когда они окончены, разруби узел и живи дальше. Отношения, как и все остальное, измеримы и имеют определенные цели. Без них отношений не существует; а без другого человека нет нужды в целях. Конечно, цели меняются и переосмысливаются. Это просто еще один факт жизни.

INFJ (Достоевский)

Сердце, разум и дух

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА: Движимые богатым воображением и глубокой заинтересованностью в других, они — источник бесконечного вдохновения и радости для тех, с кем сталкиваются в жизни. Их внутренняя жизнь — движущая сила, а вероятной слабостью может стать медлительность, с которой они делятся своим внутренним богатством. Однако этот недостаток окупается искренностью и заботой по отношению к супругу и детям.

ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ: Добросердечные и заботливые. От них уходят, вынося ощущение мягкости. Они проявляют достаточно выраженную заинтересованность в других и желание быть приятными и полезными в любой ситуации. Хотя INFJ очень тихие, людям нравится их общество, и они охотно возвращаются к ним.

ОБЩЕНИЕ: Они тоньше всего выражают себя с помощью письменного слова. Они обладают талантом ясной, убедительной и впечатляющей письменной речи, всегда находя подходящее слово. Однако эта способность зависит от того, есть ли у них достаточно времени на раздумья. Иначе они будут медлительны в самовыражении.

СЕКС И БЛИЗОСТЬ: Это слияние сердца, разума и духа. Это самоотдача навстречу супругу, чтобы двое стали одним целым. С точки зрения INFJ, близость представляет собой отказ от себя ради потребностей любимого. Их внутренняя вдохновенность достигает своей полноты в действиях, полных любви, в заботе и отдаче, которые носят физический и осязаемый характер.

ФИНАНСЫ: Детальность, точность и аккуратность их тяжкий крест. Им трудно найти что-либо вдохновляющее в такой суетной вещи, как деньги. В результате они обычно обращаются с финансами нелучшим образом. Часто, осознавая свои слабости, они могут быть консервативными и осторожными в денежных вопросах.

КОНФЛИКТ: Само это слово и то, что оно обозначает, вселяют в INFJ ужас. Кажется, им легче встретить смерть лицом к лицу, чем что-то напоминающее конфликт. Он противоречит их природе, и они убеждены, что ничего хорошего из этого не получится. Когда им все-таки приходится сталкиваться с конфликтами, они делают это неохотно и с тяжелым сердцем.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА: Это нечто глубокое, постоянное, вечное и, в своем высшем воплощении, --осуществление всех целей и смысла жизни. Они осторожно принимают на себя обязательства, но если уж это произошло, пути назад нет. Из-за того, что сами INFJ так решительны в исполнении своих обязательств, им трудно бывает простить любимых, которые выполняют свои обязательства меньше, чем на 110 процентов. Они предъявляют высокие требования к себе и к своим спутникам жизни, требуя полной отдачи.

РОДИТЕЛЬСТВО: Для INFJ дети — осуществление смысла жизни. Родительский долг уступает лишь долгу перед супругом и Богом. Для них это выражение глубочайшего смысла человеческой жизни. Они обращают свое вдохновение на детей. И дети помнят о них, как о терпеливых, нежных, добрых и вдохновляющих родителях.

КОНТРАКТЫ: Они чувствуют серьезные обязательства перед углублением и развитием отношений, поэтому контракты кажутся им жизненно необходимыми. INFJ преобразуют свои мысли и видения в цели., которые, будучи достигнуты, становятся мерой свершений, отражающей вложенную в отношения энергию.

ОКОНЧАНИЕ ОТНОШЕНИЙ: Как и другие Чувствующие, INFJ держатся за отношения долго после того, как те прекратятся, размышляя над тем, как можно было бы исправить положение. Чувство вины может побудить их <держаться>, когда для всех было бы лучше разойтись. После того, как удастся избавиться от чувства вины и ощущения поражения, INFJ оценивает отношения, и как многие Решающие (J); оставляет их позади и движется вперед, к новым отношениям.

Пер. с англ. яз. М. Пантаева
Вече; Персей; АСТ, 1997