



**Ирина Германовна Малкина-Пых**  
**Техники психоанализа и терапии Адлера**  
**Серия «Справочник практического психолога»**

*Текст предоставлен издательством «Эксмо»  
[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=174642](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=174642)  
И.Г.Малкина-Пых Техники психоанализа и терапии Адлера: Эксмо; Москва; 2004  
ISBN 5-699-07117-2*

**Аннотация**

Книга является справочным пособием по методам и техникам классического психоанализа и терапии Альфреда Адлера. Это сборник упражнений, которые могут быть эффективно использованы в процессе индивидуальной и групповой психотерапии. В справочнике также даны общие стратегии психотерапевтического консультирования и основы психодиагностики.

Эта книга предназначена для психологов и консультантов, работающих с нуждающимися в психологической помощи клиентами и желающими повысить эффективность своей работы.

# Содержание

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| Глава 1                                                                       | 4  |
| Психотелесные соответствия: темперамент, характер и анатомическая конституция | 5  |
| Основные теории темперамента: Гиппократ и Гален, И.П. Павлов, Я.Стреляу       | 5  |
| Типологическая модель Э. Кречмера                                             | 10 |
| Типологическая модель У. Шелдона                                              | 11 |
| Социотипы и акцентуации характера                                             | 15 |
| Типология К. Г. Юнга и соционика                                              | 15 |
| Акцентуации характера                                                         | 26 |
| Типы организации характеров                                                   | 31 |
| Теории фаз инфантильного развития и основные психологические защиты           | 31 |
| Теория базовых конфликтов К. Хорни                                            | 38 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                                             | 41 |

# **Ирина Малкина-Пых**

## **Техники психоанализа и терапии Адлера**

### **Глава 1**

### **Основы психосоматической диагностики**

Для того чтобы иметь возможность достаточно достоверно соотносить внешние проявления человека с его психогенными детерминантами, в настоящей главе проведено сопоставление описания типов организации характеров в психоаналитической диагностике (Мак-Вильямс, 1998; Наранхо, 1998; Попов, Вид, 2000) с системой оценки психофизических признаков темперамента и характера (Кречмер, 2000; Стреляу, 1982; Райгородский, 1998а; Райх, 1999; Лоуэн, 1996, 1998, 2000), а также с классификацией социотипов (Аугутинавичюте, 1998; Филатова, 1999) и акцентуаций характера (Личко, 1985; Леонгард, 2000).

## **Психотелесные соответствия: темперамент, характер и анатомическая конституция**

Поиском оснований для классификации индивидуальностей по соответствию психического и телесного занимался еще Гиппократ. Помимо выделения типов темперамента, он впервые попытался связать конституциональные особенности, телосложение людей с их предрасположенностью к определенным заболеваниям. На основе эмпирических сопоставлений он показал, что люди невысокого роста, плотные, склонны к апоплексическому удару, люди же высокие и худые – к туберкулезу.

Под телесной конституцией понимается совокупность всех индивидуальных качеств человека, которые либо заложены генетически, либо формируются к моменту его рождения. Эти качества – морфологические, физиологические, гормональные и др. – являются относительно стабильными.

### **Основные теории темперамента: Гиппократ и Гален, И.П. Павлов, Я.Стреляу**

Темперамент (лат. *temperamentum* – надлежащее соотношение черт от *tempero* – смешиваю в надлежащем соотношении) – характеристика индивида со стороны динамических особенностей его психической деятельности, т. е. темпа, быстроты, ритма, интенсивности, составляющих эту деятельность психических процессов и состояний (Стреляу, 1982).

Анализ внутренней структуры темперамента представляет значительные трудности, обусловленные отсутствием у темперамента (в его обычных психологических характеристиках) единого содержания и единой системы внешних проявлений. Попытки такого анализа приводят к выделению трех главных, ведущих, компонентов темперамента, относящихся к сферам общей активности индивида, его моторики и его эмоциональности. Каждый из этих компонентов, в свою очередь, обладает весьма сложным многомерным строением и разными формами психологических проявлений.

Наиболее широкое значение в структуре темперамента имеет тот его компонент, который обозначается как общая психическая активность индивида. Сущность этого компонента заключается главным образом в тенденции личности к самовыражению, эффективному освоению и преобразованию внешней действительности; разумеется, при этом направление, качество и уровень реализации этих тенденций определяются другими («содержательными») особенностями личности: ее интеллектуальными и характерологическими особенностями, комплексом ее отношений и мотивов. Степени активности распределяются от вялости, инертности и пассивного созерцательства на одном полюсе до высших степеней энергии, мощной стремительности действий и постоянного подъема – на другом.

К группе качеств, составляющих первый компонент темперамента, вплотную примыкает группа качеств, составляющих второй – двигательный, или моторный, его компонент, ведущую роль в котором играют качества, связанные с функцией двигательного (и специально – речедвигательного) аппарата. Необходимость специального выделения в структуре темперамента этого компонента вызывается особым значением моторики как средства, с помощью которого актуализируется внутренняя динамика психических состояний со всеми ее индивидуальными градациями. Среди динамических качеств двигательного компонента следует выделить такие, как быстрота, сила, резкость, ритм, амплитуда и ряд других признаков мышечного движения (часть из них характеризует и речевую моторику). Совокупность особенностей мышечной и речевой моторики составляет ту грань темперамента, которая

легче других поддается наблюдению и оценке и поэтому часто служит основой для суждения о темпераменте их носителя.

Третьим основным компонентом темперамента является «эмоциональность», представляющая собой обширный комплекс свойств качеств, характеризующих особенности возникновения, протекания и прекращения разнообразных чувств, аффектов и настроений. По сравнению с другими составными частями темперамента этот компонент наиболее сложен и обладает разветвленной собственной структурой. В качестве основных характеристик «эмоциональности» выделяют впечатлительность, импульсивность и эмоциональную стабильность. Впечатлительность выражает аффективную восприимчивость субъекта, чуткость его к эмоциогенным воздействиям, способность его найти почву для эмоциональной реакции там, где для других такой почвы не существует. Термином «импульсивность» обозначается быстрота, с которой эмоция становится побудительной силой поступков и действий без их предварительного обдумывания и сознательного решения выполнить их. Под эмоциональной лабильностью обычно понимается скорость, с которой прекращается данное эмоциональное состояние или происходит смена одного переживания другим.

Основные компоненты темперамента образуют в актах человеческого поведения то своеобразное единство побуждения, действия и переживания, которое позволяет говорить о целостности проявлений темперамента и дает возможность относительно четко отграничить темперамент от других психических образований личности – ее направленности, характера, способностей и др.

Вопрос о проявлениях темперамента в поведении неразрывно связан с вопросом о факторах, эти проявления обуславливающих. Древнейшими из них являются гуморальные теории, связывающие темперамент со свойствами тех или иных жидких сред организма. Наиболее ярко эту группу теорий темперамента представляла классификация темперамента, основанная на учении Гиппократ—Галена. Эта теории предполагает, что уровень жизнедеятельности организма определяется соотношением между четырьмя жидкостями, циркулирующими в человеческом организме, – кровью, желчью, черной желчью и слизью (лимфой, флегмой). Соотношение этих жидкостей, индивидуально своеобразное у каждого организма, обозначалось по-гречески термином «красис» (смесь, сочетание), который в переводе на латинский язык звучит как «temperament». На основе данной теории постепенно сформировалось учение о четырех типах темперамента по количеству главных жидкостей, гипотетическое преобладание которых в организме и дало название основным типам темперамента: сангвиническому (от латинского *sanguis* – кровь), холерическому (от греческого *chole* – желчь), меланхолическому (от греческого *melaina* – черная желчь) и флегматическому (от греческого *phlegma* – слизь).

**Сангвиник** в качестве основного стремления имеет импульс к наслаждению, соединенный с легкой возбудимостью чувств и с их малой продолжительностью. Он увлекается всем, что ему приятно. Склонности его непостоянны, и на них нельзя слишком полагаться. Доверчивый и легковверный, он любит строить проекты, но скоро их бросает.

**Холерик**, находясь под влиянием страстей, обнаруживает замечательную силу в деятельности, энергию и настойчивость, которые быстро воспламеняются от малейшего препятствия. Сила его чувств – гордость, мстительность, честолюбие – не знает пределов, когда его душа находится под влиянием страсти.

**Флегматиком** чувства овладевают медленно. Ему не нужно делать над собой больших усилий, чтобы сохранить хладнокровие. Для него легче, чем для других, удержаться от быстрого решения, чтобы прежде его обдумать. Он редко раздражается, мало жалуется, терпеливо переносит свои страдания и мало возмущается страданиями других.

**Меланхолик** в качестве господствующей склонности имеет склонность к печали. Безделица его оскорбляет, ему кажется, что им пренебрегают. Его желания носят грустный оттенок, страдания кажутся ему невыносимыми и выше всяких утешений.

Близко к гуморальным теориям темперамента стоит сформулированная П.Ф. Лесгафтом идея о том, что в основе проявлений темперамента лежат свойства системы кровообращения, в частности, толщина и упругость стенок кровеносных сосудов, диаметр их просвета, строение и форма сердца и т. д. При этом малому просвету и толстым стенкам сосудов соответствует холерический темперамент, малому просвету и тонким стенкам – сангвинический, большому просвету и толстым стенкам – меланхолический и, наконец, большому просвету и тонким стенкам – флегматический. Калибром сосудов и толщиной их стенок определяются, согласно теории Лесгафта, быстрота и сила кровотока, затем (как производное) скорость обмена веществ при питании и, последнее, – сама индивидуальная характеристика темперамента как меры возбудимости организма и продолжительности его реакций при действии внешних и внутренних стимулов.

Если Гален связывал темперамент человека с особенностями его обменных процессов, то И.П. Павлов (Павлов, 1951) обратил внимание на зависимость темперамента от типа нервной системы. Заслугой Павлова явилось детальное теоретическое и экспериментальное обоснование положения о ведущей роли и динамических особенностях поведения центральной нервной системы – единственной из всех систем организма, обладающей способностью к универсальным регулирующим и контролирующим влияниям. Павлов выделил три основных свойства нервной системы: силу, уравновешенность и подвижность возбудительного и тормозного процессов. Из ряда возможных сочетаний этих свойств Павлов выделил четыре основные комбинации в виде четырех типов высшей нервной деятельности. Их проявление в поведении Павлов поставил в прямую связь с античной классификацией темперамента. Сильный уравновешенный подвижный тип нервной системы рассматривался как соответствующий темперамент сангвиника; сильный уравновешенный инертный – темперамент флегматика; сильный, неуравновешенный – темперамент холерика; слабый – темперамент меланхолика.

**Сильный.** Человек сохраняет высокий уровень работоспособности при длительном и напряженном труде. Даже потеряв силу на время, он быстро ее восстанавливает. В сложной неожиданной ситуации держит себя в руках, не теряет бодрости, эмоционального тонуса. Не реагирует на слабые воздействия, мало раним. Не обращает внимания на мелкие, отвлекающие воздействия.

**Уравновешенный.** Человек обладает способностью быстро и адекватно реагировать на изменения в ситуации, легко отказывается от выработанных, но уже не годных стереотипов и быстро приобретает новые навыки, привычки к новым условиям и людям. Он без труда переходит от покоя к деятельности и от одной деятельности к другой. У него быстро возникают и ярко проявляются эмоции. Обладает способностью к мгновенному запоминанию, ускоренному темпу действий и речи.

**Слабый.** Для людей со слабым типом нервной системы характерно быстрое падение работоспособности, потребность в более длительном отдыхе, зависимость от мелких, несущественных воздействий, излишне эмоциональная реакция на трудности. Такие люди не умеют переносить длительных или резких напряжений, теряются на экзаменах, публичных выступлениях, пугливы, обычно легко плачут, среди них много людей с повышенной внушаемостью. Люди со слабой нервной системой легко ориентируются в мире нюансов, тонких переходов, но плохо переносят стрессы.

**Неуравновешенный.** Человек работоспособен, готов к быстрой реакции, но его «лихорадит», ему трудно бороться с собой. Люди неуравновешенного типа взрывчаты,

вспыльчивы, не умеют терпеть, сдерживать свои желания, ждать. У них легко возникает раздражительность и агрессивность.

Выделив и описав четыре типа нервной системы, И.П. Павлов сопоставил их с классическими типами темперамента, показав высокую корреляцию между ними. На этом основании он утверждал, что именно свойства нервной системы и определяют описанные типы темпераментов.

Нервная система первого типа (сильной, уравновешенной, подвижной) – **сангвиник**. Это человек с оптимально сбалансированными волевыми и коммуникативными свойствами, быстрый, легко приспосабливающийся к изменчивым условиям жизни. Он подвижен и общителен, легко сходится с новыми людьми, и поэтому у него широкий круг знакомств, хотя он не отличается постоянством в общении и довольно часто меняет привязанности. Он продуктивный деятель, но лишь тогда, когда много интересных дел, то есть при постоянном возбуждении, в противном случае он становится скучным и вялым.

Второму типу нервной системы (сильной, неуравновешенной) соответствует **холерик** – человек, нервная система которого определяется преобладанием возбуждения над торможением. Он отличается большой жизненной энергией, но ему недостает самообладания, поэтому он вспыльчив и несдержан. Такой человек приступает к делу с полной отдачей, со всей страстностью, увлеченно, но сил ему хватает ненадолго, и как только они истощаются, у него появляется «слонявое настроение». Неуравновешенность его нервной системы предопределяет цикличность в смене его активности и бодрости. Увлечшись каким-нибудь делом, он чересчур налегает на свои силы и в конце концов очень истощается. Холерику трудно дается деятельность, требующая плавных движений, спокойного, медленного темпа, он неизбежно будет проявлять нетерпение, резкость движений, порывистость и т. д. В общении он вспыльчив, необуздан, нетерпелив, несдержан.

Человек с третьим типом нервной системы (сильный, уравновешенный, инертный) – **флегматик** – обладает высокой работоспособностью, внутренне стабилен, но «тяжел на подъем» и не способен отказаться от выработанных навыков и стереотипов. Для него затруднено включение в новые ситуации. Он с трудом входит в работу и выходит из нее, его эмоции проявляются замедленно и не сильно. Лица с инертным типом прочно закрепляют все усвоенное, не любят менять привычки, распорядок жизни, обстановку, работу, друзей и трудно и замедленно приспосабливаются к новым условиям. Это человек, реагирующий спокойно и медленно, не склонный к перемене своего окружения. Хорошо сопротивляется сильным и продолжительным раздражителям. Благодаря уравновешенности процессов раздражения и торможения флегматик спокойный, всегда ровный, настойчивый и упорный труженик, отличающийся терпеливостью, выдержкой и самообладанием. Он однообразен и невыразителен в мимике и интонации, даже о своих чувствах говорит недостаточно эмоционально, и это затрудняет общение с ним. Флегматик медленно, трудно привыкает к новым людям, не скоро начинает обращаться к ним – задавать вопросы, вступать в беседу. Ему присуща замедленность реакций в общении, круг общения его менее широк, чем у сангвиника. При серьезных неприятностях флегматик остается внешне спокойным. Однако не следует думать, что он всепрощающий и совершенно безобидный в общении человек. Подобно конденсатору, он долго впитывает в себя, поглощает, накапливает энергию неудовольствий, некогда она достигает определенного предела, критической величины, неминуем сильный «разряд», нередко весьма неожиданный для его собеседника, по самому, казалось бы, незначительному поводу.

Для человека с четвертым – слабым – типом нервной системы характерно быстрое падение работоспособности, потребность в более длительном отдыхе, зависимость от мелких, несущественных воздействий, излишне эмоциональная реакция на трудности. Их воображение вечно занято картинами болезней, войны, мрака, ужаса, разрушения. Обладая высо-



кой чувствительностью нервной системы, они часто имеют выраженные художественные способности. Это люди, плохо сопротивляющиеся воздействию сильных стимулов, поэтому они часто пассивны и заторможены. Воздействие сильных стимулов на них может привести к нарушениям поведения. У них нередко отмечается боязливость и беспокойство в поведении, тревожность, слабая выносливость. Незначительный повод может вызвать у них обиду, слезы. Они склонны отдаваться переживаниям, не уверены в себе, робки, малейшая трудность заставляет их опускать руки. Они не энергичны, не настойчивы, не общительны. Их пугает новая обстановка, новые люди, они теряются, смущаются и потому боятся новых контактов, уходят в себя, замыкаются, уединяются. Подобно улитке, они постоянно прячутся в свою «раковину».

И.П. Павлов отчетливо понимал, что описанные им типы нервной системы – не реальные портреты, поскольку ни один конкретный человек не обладает всеми признаками того или иного типа. Вместе с тем павловская концепция связи типов темперамента с типами нервной системы явилась серьезным шагом на пути изучения оснований классификации темпераментов, так как она направила внимание исследователей к дальнейшей детализации проблемы – соотношению отдельных свойств нервной системы с конкретным типом темперамента.

В последние годы к основным составляющим темперамента относят дополнительно две характеристики – энергетический уровень и временные параметры (Стреляу, 1982). Первая описывается через активность и реактивность, вторая – через подвижность, темп и ритмичность реакций. Реактивность человека тем выше, чем слабее раздражитель, способный вызвать реакцию. Она показывает возможное разнообразие реакций на одинаковые стимулы: высокореактивные – сильно возбудимы, но обладают низкой выносливостью при воздействии сильных и часто повторяющихся раздражителей. Соотношение реактивности и активности показывает, что сильнее воздействует на человека – случайные факторы (события, настроение и т. д.) или постоянные и долгосрочные цели.

Согласно концепции Стреляу, активность и реактивность находятся в обратной зависимости: высокореактивные люди, сильно реагирующие на раздражители, обычно обладают пониженной активностью и малой интенсивностью действий, их физиологические процессы как бы усиливают стимуляцию, и она быстрее становится для них чрезмерной. Низкореактивные – более активны. Реагируя слабее, чем высокореактивные, они могут дольше поддерживать большую интенсивность действий, так как их физиологические процессы скорее подавляют стимуляцию. Таким образом, для высокореактивных людей, при прочих равных условиях, всегда больше стимулов чрезмерных и сверхсильных, среди которых могут быть и вредные, в частности вызывающие реакцию страха.

Принимая во внимание существующие факты, психологи склоняются к тому, что, классифицируя типы темперамента, нужно учитывать также и индивидуальную склонность реагировать на ситуацию преимущественно одной из врожденных эмоций. Как показали исследования, человек со слабым типом нервной системы (меланхолик) особо склонен к реакции страха; с сильным (холерик) – к гневу и ярости, сангвиник – к положительным эмоциям, а флегматик вообще не склонен к бурному эмоциональному реагированию, хотя потенциально он, подобно сангвинику, тяготеет к эмоциям положительным.

Сравнивая представителей разных темпераментов по одной из характеристик, можно отметить, что меланхоликов и холериков отличает неустойчивость, нестабильность настроения, а сангвиников и флегматиков – устойчивость и мажорность мироощущения. Кроме меры устойчивости и знака, эмоции их различаются и более детально.

Холерики отличаются эмоциональной взрывчатостью, сангвиники – эмоциональной живостью (подвижностью), флегматики – эмоциональной медлительностью, меланхолики – эмоциональной чуткостью (низкими порогами). Состояние неопределенности, сопутствующее

щее драматическому мироощущению, больше всего угнетает холериков и меланхоликов, а флегматики и сангвиники переносят его легче, что упрощает для них творческий процесс.

## Типологическая модель Э. Кречмера

Большое влияние на формирование современных теорий личности и ее индивидуальных особенностей оказала теория темперамента, выдвинутая Э. Кречмером (Кречмер, 2000). Анализируя совокупности морфологических признаков, на основе разработанных критериев Кречмер выделяет основные конституционные типы телосложения и делает попытку определить темперамент именно через эти типы морфологических конституций. По результатам тщательного обследования его пациентов таких типов оказалось три:

- а) астенический (или лептосомный),
- б) атлетический,
- в) пикнический.

**Астенический** (от греч. *asthenes* – слабый) тип телосложения характеризуется прежде всего сочетанием среднего роста по высоте и слабого роста по ширине, от чего люди этого типа кажутся выше, чем на самом деле. Его общая картина представляет собой худого человека с узкими плечами, тонкими руками и кистями, длинной и узкой грудной клеткой, лишенным жира животом. Лицо астеника обычно длинное, узкое и бледное, в профиле резко выступает несоответствие между удлинённым носом и небольшой нижней челюстью, и поэтому по форме его называют угловым.

**Атлетический** (от греч. *athletes* – борец) тип отличает сильное развитие скелета и мускулатуры, туловище по ширине значительно уменьшается книзу. Люди этого типа обладают средним или высоким ростом, широкими плечами, статной грудной клеткой, упругим животом. Голова у атлетов плотная и высокая, она прямо держится на сильной свободной шее, а лицо имеет обычно вытянутую яйцевидную форму.

**Пикнический** (от греч. *pyknos* – плотный) выделяется сильным развитием внутренних полостей тела (головы, груди, живота) – при слабом двигательном аппарате (плечевого пояса и конечностей). Пикники – люди среднего роста и с плотной фигурой, их глубокая створчатая грудная клетка переходит в массивный, склонный к ожирению живот, который является своего рода центром данного типа телосложения (по сравнению с плечевым поясом у атлетов). Фронтальное очертание лица напоминает пятиугольник (за счет жировых отложений на боковых поверхностях челюстей), само же лицо – широкое, мягкое, закругленное. По общему эстетическому впечатлению лица астенического и атлетического типа – интереснее, пикнического – правильнее.

Был также выделен тип диспластика с бесформенным, неправильным строением. Индивиды этого типа характеризуются различными деформациями телосложения.

Для доказательства связи между телесными и психическими особенностями людей указанные типы телосложения были соотнесены с тремя основными видами душевных расстройств. Первое из них – маниакально-депрессивный (циркулярный) психоз, выраженный в периодической смене гиперактивных, аффективно-приподнятых (маниакальных) состояний больного и состояния подавленности (депрессии), пассивности и уныния. Второе заболевание – шизофрения – характеризуется бедностью (уплощенностью) эмоциональной сферы и ареальностью в мышлении, нередко доходящей до бредовых фантазий и галлюцинаций. Третье – эпилепсия. Результаты соотнесения показали высокую корреляцию между этими типами психических заболеваний: а) циркулярного психоза с пикническим строением тела и б) шизофрении с астеническим. Атлетика, которые менее других предрасположены к психическим заболеваниям, обнаруживают некоторую склонность к эпилепсии.

Исходя из наблюдения за патологическими индивидами, Э. Кречмер выдвинул предположение о зависимости между телосложением и психикой и у здоровых людей. У людей с различным типом телосложения возникают психические свойства, сходные с теми, которые характерны для соответствующих психических заболеваний, но в менее выраженной форме. Так, например, здоровый индивид с астеническим телосложением обладает свойствами, напоминающими поведение шизофреника, пикник в своем поведении обнаруживает свойства, типичные для маниакально-депрессивного психоза. Атлетика же характеризуют некоторые психические черты, напоминающие поведение больных эпилепсией. Таким образом, Э. Кречмер в соответствии с ранее выделенными типами телосложения различает три типа темперамента: шизотимический, циклотимический и иксотимический.

1. Шизотимик – лептосоматическое или астеническое телосложение. При расстройстве психики обнаруживает предрасположенность к шизофрению. Замкнут (так называемый аутизм), склонен к колебаниям эмоций от раздражения до сухости, упрям, малоподатлив к изменению установок и взглядов. С трудом приспосабливается к окружению, склонен к абстракции.

2. Циклотимик – пикническое телосложение. При нарушении психики обнаруживает предрасположенность к маниакально-депрессивному психозу. Является противоположностью шизотимика. Эмоции колеблются между радостью и печалью, легко контактирует с окружением, реалистичен во взглядах.

3. Иксотимик – атлетическое телосложение. При психических расстройствах проявляется предрасположенность к эпилепсии. Спокойный, мало впечатлительный, сдержанные жесты, мимика. Невысокая гибкость мышления, трудно приспосабливается к перемене обстановки, мелочен.

## **Типологическая модель У. Шелдона**

Подобно тому, как в Европе была распространена конституциональная типология Э. Кречмера, в США приобрела популярность концепция темперамента У. Г. Шелдона, сформулированная в 40-х годах столетия. В рамках этой концепции также Шелдоном проводится исследование связи между строением тела и характером, начатые Э. К. Кречмером, и вносятся дополнения и изменения в его систему (Райгородский, 1998).

Для Шелдона исходным является понятие компонента, а не типа (как совокупности физических и психологических черт). Для того чтобы выбрать компоненты телосложения, Шелдон применил т. н. антропоскопический метод: он визуально обследовал фотографии 4 000 студентов-мужчин с целью выделить крайние варианты телесной конституции. Эти варианты и должны были стать искомыми компонентами, т. е. теми компонентами, по которым можно описать и количественно оценить телосложение любого конкретного человека. Их оказалось три – эндо-, мезо- и эктоморфный. Эти термины произошли от названий зародышевых листков. Согласно преобладавшей в то время в биологии точке зрения, из энтодермы (внутреннего зародышевого листка) развиваются внутренние органы, из мезодермы (среднего зародышевого листка) развиваются кости, мышцы, сердце, кровеносные сосуды, из эктодермы (внешний зародышевый листок) – волосы, ногти, рецепторный аппарат, нервная система и мозг. Средний человек, как правило, представляет собой сочетание разных качеств, однако некоторые люди наделены какой-либо преимущественной установкой – «пищеварительной», «мускульной» или «мозговой». Описание этих крайних вариантов в целом соответствует описаниям типов по Кречмеру. Первый характеризуется округлостью, пухлостью, наличием большого живота, жира на плечах и бедрах, круглой головой, неразвитыми мышцами. Второй – широкими плечами и грудной клеткой, крепкими руками и

ногами, массивной головой. Третий – вытянутым, с высоким лбом лицом, длинными конечностями, узкой грудной клеткой и животом, отсутствием подкожного жира.

Для оценки эндо-, мезо- и эктоморфии были выделены сначала 40, а затем 17 значимых антропометрических черт, которые представляют собой отношения некоторых размеров тела (например, объема грудной клетки к росту). Названные компоненты-переменные ранжировались по 7-балльной шкале, и в результате конкретный человек получал по каждой из них определенный индекс. Сочетанием этих индексов (их, естественно, было три) и определялся тип его тела, т. е. соматип. Например, соматип крайнего эндоморфа описывается формулой 7-1-1. Разнообразные индивидуальные наборы телесных особенностей стали подвластны измерению (по результатам обследования 46 тысяч фотографий оказалось возможным описать 88 различных соматотипов).

Столь же тщательно выделялись и отдельные компоненты характера (по терминологии Шелдона – черты темперамента). На основе анализа психологической литературы личности были рассмотрены 650 черт, из которых путем взаимного комбинирования отобраны 50 значимых. Затем по многочисленным и разнообразным методикам, опросникам, анкетам в течение года обследовались 33 человека для определения степени выраженности этих черт и их ранжированию (по 7-балльной шкале). Корреляция полученных оценок позволила выделить три группы черт, каждая из которых стала выражением «первичных компонентов темперамента», названных висцеро-, сомато- и церебротонией. По своему общему содержанию эти компоненты также трактовались как преобладание в жизнедеятельности человека органов пищеварения, двигательного аппарата и высших нервных центров соответственно. В результате дополнительного расширения списка черт и их последующей корреляции количество значимых признаков по каждому компоненту было доведено до 20.

Наконец, было предпринято исследование связи между индивидуальными соматотипами и индексами темперамента. Оно проводилось на 200 испытуемых-мужчинах в течение пяти лет, и в результате были обнаружены высокие коэффициенты корреляции (около + 0,8) между эндоморфией и висцеротонией, мезоморфией и соматонией, эктоморфией и церебротонией.

Шелдон перечисляет следующие двадцать **церебротонических** черт как наиболее отчетливые:

1. Сдержанность в позах и движении, напряженность.
2. Психологическая сверхреактивность.
3. Сверхбыстрая реакция.
4. Любовь к уединенности.
5. Сверхинтенсивность умственной деятельности, сверхвнимательность, способность испытывать предчувствия.
6. Стремление скрывать свои чувства, эмоциональная сдержанность.
7. Осознанная подвижность лица и взгляда.
8. Социофобия.
9. Подавление способности к общению.
10. Соппротивление привычкам и неспособность разумно организовать жизненный распорядок.
11. Агорафобия (патологическая боязнь открытых пространств).
12. Непредсказуемость в отношении с людьми.
13. Отвращение к манере говорить громким голосом и к шуму.
14. Сверхчувствительность к боли.
15. Неспособность к здоровому сну. Хроническая усталость.
16. Свойственное юности внимание к манерам и внешнему виду.
17. Вертикальное ментальное расщепление. Интроверсия.

18. Отвращение к алкоголю и другим депрессивным препаратам.
19. Потребность в одиночестве в период испытаний.
20. Ориентация на более поздние периоды жизни.

Многие из этих черт отражают сверхчувствительный характер данного темперамента (физиологическую сверхреактивность, сверхвнимательность, тревожность, сопротивление привычкам и непредсказуемость установки), в то время как другие связаны с торможением и стремлением отгородиться от людей такими способами, как сдержанность в движениях, скрытность, социофобия, подавление способности к общению.

Точно так же, как церебротония достигает своего максимального выражения в шизоидном типе характера, соматотония, очевидно, находит свой максимум в психопатическом. «Конституционно связанная с мезоморфическим развитием (скелет, мускулы и соединительная ткань), соматотония выражает функцию движения и преследования окружающих», – говорит Шелдон.

Ниже приводятся двадцать основных **соматотонических** черт, выделенных Шелдоном в его исследовании:

1. Уверенность в позах и движении.
2. Любовь к физическим приключениям.
3. Энергетическая характеристика.
4. Потребность в физических упражнениях и способность получать от них наслаждение.
5. Стремление доминировать, жажда власти.
6. Любовь к риску и игре случая.
7. Наглая прямота в манере вести себя.
8. Мужество в проведении рукопашного боя.
9. Соревновательная агрессивность.
10. Психологическая черствость.
11. Клаустрофобия.
12. Безжалостность.
13. Отсутствие щепетильности.
14. Общая шумливость.
15. Внешняя зрелость, не соответствующая возрасту.
16. Горизонтальное ментальное расщепление.
17. Экстраверсия соматотонии.
18. Самоуверенное и агрессивное поведение в состоянии алкогольного опьянения.
19. Потребность в действии в момент испытаний.
20. Ориентация на стремления и виды деятельности, характерные для молодежи.

Церебротония достигает своего максимального выражения в шизоидном типе характера, соматотония находит свой максимум в психопатическом, а висцеротония максимально связана с маниакально-депрессивным типом. Двадцать основных черт **висцеротонии**, которые Шелдон выделил в своем исследовании, выглядят следующим образом:

1. Расслабленность в позах и движениях.
2. Любовь к физическому комфорту.
3. Замедленная реакция.
4. Любовь к еде.
5. Обобществление, социализация процесса еды.
6. Получение удовольствия от процесса пищеварения.
7. Любовь к вежливому обхождению.
8. Стремление к общению.
9. Неразборчивость в выборе друзей.

10. Жадное стремление к расположению и поддержке.
11. Ориентация на людей.
12. Эмоциональная уравновешенность.
13. Терпение.
14. Удовлетворенность собой.
15. Крепкий сон.
16. Отсутствие уверенности в характере.
17. Простота, уравновешенность чувственных связей, висцеротоническая экстраверсия.
18. Расслабление и стремление к общению под воздействием алкоголя.
19. Потребность в чем-либо участии при возникновении проблем.
20. Ориентация на связи, приобретенные в детстве, и семью.

В таблице 1.1 приводится сопоставление некоторых типологий темперамента.

| Автор                    | Типы темперамента                        |                                         |                              |              |
|--------------------------|------------------------------------------|-----------------------------------------|------------------------------|--------------|
| <b>Гиппократ — Гален</b> | сангвиник                                | флегматик                               | холерик                      | Меланхолик   |
| <b>Э. Кречмер</b>        | циклотимик                               | иксотимик                               |                              | шизотимик    |
| <b>У. Шелдон</b>         | висцеротоник                             |                                         | соматотоник                  | церебротоник |
| <b>И.П. Павлов</b>       | сильный,<br>уравновешенный,<br>подвижный | сильный,<br>уравновешенный,<br>инертный | сильный,<br>неуравновешенный | слабый       |

Таблица 1.1. Сопоставление некоторых типологий темперамента (Стреляу, 1982)

## Социотипы и акцентуации характера

Следующей типологией, которую мы рассмотрим в рамках психодиагностики, является типология социотипов (Аугустинавичюте, 1991; 1998; Филатова, 1999). Далее мы коротко остановимся на существующих классификациях акцентуаций характера (Личко, 1985; Леонгард, 2000; Ганнушкин, 1998).

### Типология К. Г. Юнга и соционика

Основой соционической типологии послужила психологическая классификация К.Г. Юнга, предложенная им в работе «Психологические типы» (Юнг, 1995). Юнг различал 8 независимых типов личности, которые получались в результате сочетания 4 эмпирически открытых им признаков классификации, представляющих отдельные функции психики (мышление, эмоции, ощущения и интуиция) с экстравертной или интровертной установкой сознания. В конце 50-х годов в США была разработана типология Майерс-Бриггс (Myers-Briggs, McCaulley, 1985), которая увеличила количество типов до 16 за счет введения второй функции психики, уравнивающей основную.

Психологический тип определяется набором из 4 дихотомических функций, три из которых относятся к базису Юнга – Extraversion/Introversion (E/I), Sensing – Intuition (S/N), Thinking– Feeling (T/F), четвертая же Judging—Perceiving (J/P) была введена в номенклатуру типов И. Бриггс-Майерс, К. Бриггс. К. Г. Юнг же рассматривал данную функцию как два противоположных режима функционирования сознания: восприятие информации (Perceiving) и анализ информации (Judging).

Предпочитаемая направленность внимания (Extraversion/ Introversion): экстраверсия (E) – ориентированность вовне, предпочтение развития вширь, склонность к общению. Экстраверты обращаются к окружающим людям как к источнику энергии. Интроверсия (I) – ориентированность во внутренний мир, предпочтение развития вглубь, склонность к одиночеству. Интроверты черпают энергию в своем внутреннем психологическом пространстве.

Предпочитаемый способ восприятия информации (Sensing-intuition): сенсорика, или здравомыслие, (S) – восприятие информации фрагментарно, опираясь на собственный опыт и здравый смысл, вовлеченность в окружающую ситуацию (здесь и сейчас). Сенсорики часто ориентируются на общепринятое мнение, хорошо оценивают сиюминутную практическую выгоду. Интуиция (N) – схватывание информации в целом, полагаясь на интуицию, вдохновение. Интуиты хорошо улавливают возможную перспективу, хотя при этом могут излишне абстрагироваться от реальности.

Предпочитаемый способ принятия решений (Thinking– Feeling): логика, или размышление (T) – ориентация в принятии решений на холодный логический расчет, эмоциональная отстраненность. Этика, или переживание, (F) – ориентация в принятии решений в большей мере на человеческие взаимоотношения, этические моменты, эмоциональная вовлеченность.

Предпочитаемый способ ориентации в окружающем мире (Judging– Perceiving): рациональность (J) – предпочтение определенности, стремление к планированию, следование заданному плану, организованность, методичность. Иррациональность, или импульсивность, (P) – предпочтение постоянной свободы выбора, спонтанность, гибкость, непредсказуемость, нерегулярность.

Развитием типологии К.Г. Юнга в России, Литве, на Украине и в других странах СНГ занимается **соционика** – молодая наука, возникшая в 70-х годах XX века на стыке психоло-

гии, социологии и информатики. Основатель соционики – литовский ученый, педагог, экономист Аушра Аугустинавичюте соединила типологию Юнга с информатикой, разработав систему знаков и моделей, которая составила аналитический аппарат для изучения структуры человеческой психики (Аугустинавичюте, 1998) и описала взаимодействия между типами личностей, названные **интертипными отношениями** (Аугустинавичюте, 1991).

Разрабатывая идеи соционики, А. Аугустинавичюте не была знакома с типоведением Майерс-Бриггс. А. Аугустинавичюте сама пришла к выводу о шестнадцати психологических типах, но, не остановившись на этом, прошла гораздо дальше. Она познакомилась с типоведением, когда в соционике уже были достигнуты значительно более важные результаты. Отличие от типоведения здесь состоит в том, что А. Аугустинавичюте, следуя описаниям Юнга, сохранила за функциями их выделенное, особое значение, что позволило впоследствии построить модели информационного обмена. При этом для функций она изменила названия, приблизив их к современным значениям слов. Это было сделано для того, чтобы не путать понятия «чувство» (feeling) и «ощущение» (sensing), а также чтобы показать, что мыслят, например, не только «мыслительные», а чувствуют не только «чувствующие».

| <b>Соционические признаки (функции),</b> |                              |
|------------------------------------------|------------------------------|
| <b>по К.Г. Юнгу</b>                      | <b>по А. Аугустинавичюте</b> |
| <b>Мыслительная (Т)</b>                  | <b>Логическая (Л)</b>        |
| <b>Эмоциональная (F)</b>                 | <b>Этическая (Э)</b>         |
| <b>Ощущающая (S)</b>                     | <b>Сенсорная (С)</b>         |
| <b>Интуитивная (N)</b>                   | <b>Интуитивная (И)</b>       |

Таблица 1.2. Соционический базис психологических типов

Соционические типы различаются между собой, в первую очередь, индивидуальной «технологией», индивидуальным способом физиологического обеспечения ряда психических процессов, протекающих на «высших этажах» церебральной организации – переработки информации об окружающей обстановке, прогнозирования ситуации и принятия решения. При этом необходимо учитывать различную роль левого и правого полушарий. Понимание роли каждого полушария позволяет хорошо осознать смысл асимметрии человеческой психики, понять, по каким каналам происходят восприятие и обработка информации.

Каждое полушарие по-своему воспринимает время. Правое воспринимает его синхронно с текущими событиями, а левое дает их ретроспективную картину – хронологическую последовательность.

Правое полушарие воспринимает пространство столь же непосредственно-чувственно, как и время. Человек с отключенным правым полушарием, выйдя из дома, не может найти обратной дороги, не в состоянии узнать ориентиры, виденные им раньше. Он не может оценить расстояние, у него теряется ощущение «выше-ниже», «ближе-дальше». Если же, наоборот, у человека отключено левое полушарие, то он сохраняет чувственную ориентацию в пространстве, но зато совершенно теряет способность разбираться, например, с топографическими картами и схемами.

Каждое событие фиксируется в сознании человека двойственно: с одной стороны, возникает чувственный образ, с другой – его знаковое (словесное) обозначение. Первое формируется в правом полушарии, второе – в левом. При этом правое полушарие «привязывает» воспринятые образы к тому месту и времени, где и когда они были получены. Левое же



полушарие, хранящее информацию в символах и словах, безразлично к такого рода привязкам. Аналогичное свойство проявляется и в характере памяти правого и левого полушарий. Правое лучше запоминает и хранит различного рода чувственные образы и впечатления. Но эта память эпизодическая, связанная с конкретным событием. Левое полушарие хранит знания, выраженные в словах, символах, формулах.

Правое полушарие схватывает ситуацию в целом, левое гораздо лучше улавливает детали.

Исследования показали, что полушария эмоционально неодинаково реагируют на события. Правое полушарие «видит» события мрачными, угнетающими, в то время как левое – неадекватно ситуации – легкими, веселыми, смешными. Учитывая, что правое полушарие воспринимает чувственные образы, а левое – речь, можно сделать вывод о том, что описания тяжелых, мрачных событий человек воспринимает лучше, если они будут образными (сцены, картины), а положительные образы успешнее инспирируются с помощью слов.

В каждый данный момент времени активным является какое-нибудь одно полушарие, второе в этот момент не загружено. Совместное функционирование полушарий – скачкообразный процесс. Мышление как бы «перескакивает» от чувственных образов к логическим умозаключениям и обратно, причем, как правило, человек этого не осознает. То есть процесс решения сложной задачи имеет полициклический характер.

По мнению А. Аугустинавичуте, признаки экстраверсии/интроверсии, рациональности/иррациональности связаны с функциональной асимметрией полушарий.

В связи с тем, что различия в типе личности – это не что иное, как различия в обмене информационного сигнала с окружением, типы личности были названы типами информационного метаболизма (типами ИМ). Термин ИМ был введен классиком польской психиатрии А. Кемпинским. По-видимому, он первый заговорил о том, что в основе психологического дискомфорта человека лежит нарушение его ИМ.

Мы рассмотрим так называемую модель «Ю», которую разработала А. Аугустинавичуте и которую она назвала так в честь Юнга. А. Аугустинавичуте обозначила каждую функцию (логика, этика, сенсорика, интуиция) как наступательную (экстравертную) либо оборонительную (интровертную) функцию. Наступательные (экстравертные) как бы стремятся к расширению контактов человека с миром, бесцеремонны по отношению к существующей системе отношений. Оборонительные (интровертные) функции как бы стремятся минимизировать и упростить эти контакты, выстраивают стабильную систему отношений.

**1. Деловая логика (наступательная логика, обращенная «вовне»):** конструирование, логический синтез, деловая выгода, эффективность, цель, план, технология. Люди с развитой деловой логикой умеют говорить много, долго, громко и логично, явно при этом как бы мысля и рассуждая вслух и получая от этого удовольствие; они энергичны и работоспособны, являются жесткими руководителями, всегда уверены в своей правоте и своем логическом и интеллектуальном превосходстве; в разрешении конфликтов склоняются к жестким и силовым способам; мало думают о морали и этичности поступков, нуждаясь в этих вопросах в советчике со стороны; умеют манипулировать людьми и ситуациями; придают большое значение материальным интересам и деньгам; умеют обходить действующие нормы и правила; практичны; изобретательны; деловиты; организованны; больше верят логике силы и логике документов, чем людям. Из них получаются хорошие администраторы и бизнесмены.

**2. Структурная логика (защитная логика, систематизирует и логически упрощает окружающее, помогает выстраивать логическую линию обороны против внешнего вмешательства, придирчиво выискивает чужие логические ошибки):** анализ, умозрительная структура, система, теория, стратегия. Люди с развитой структурной логикой любят во всем постоянство, систему и предсказуемость, часто заняты логическим обдумыв-

ванием своих предыдущих действий и поступков, нередко любят серьезную классическую музыку, неукоснительные правила и порядок в жизни (педантизм); дисциплинированы, предусмотрительны (порой перестраховываются), требуют от других соблюдения порядка и дисциплины; часто подозрительны к людям; легко подмечают неточности и ошибки; любят планы, структуры и графики, эмоционально холодны (иногда даже жестоки), не любят и не умеют входить в чужое положение; часто демонстрируют упрямую парадоксальную логику, склонны к подробному логическому перебору вариантов; интересуются политикой и точными науками; любят оружие; часто что-нибудь коллекционируют. Хорошие кабинетные ученые и инспектора.

**3. Этика эмоций (наступательная эмоциональность):** открытое эмоциональное воздействие, непосредственная эмоциональная реакция, экстаз. Люди с развитой этикой эмоций не скрывают своих чувств, умеют и любят их показывать; любят находиться в фокусе человеческих эмоций и страстей; решения принимают сердцем, а не логикой или рассудком; очень общительны, эмоционально контактны, энергичны и творчески активны; любят танцы и музыку, эстраду, сцену, им легко дается фраза: «Какой сегодня прекрасный день!»; они подчиняют окружающих своему эмоционально-волевому напору; легко завязывают отношения с новыми людьми; любят одеваться модно и ярко, пользоваться духами; любят принимать гостей и умеют торговать, вкладывая в общение с покупателями общительность и обаяние. Умеют испытывать эмоции и страсти. Часто не понимают самих себя (не умеют в себе логически разобраться) и внутренне комплексуют.

**4. Этика отношений (защитно-оборонительная эмоциональность):** отношения и взаимодействия между людьми, вопросы долга и морали, тонкое эмоциональное восприятие. Люди с развитой этикой отношений ранимы к критике, боятся выглядеть смешными, придают большое значение приличиям и форме поведения; боятся воров и мошенников; в их характерном выражении глаз чувствуется как бы осуждение по отношению к людскому несовершенству и жестокости; они избегают борьбы и столкновений интересов; им плохо удается деловая логика, но они мастера в сочувствии и в наблюдении тонких психологических нюансов поведения – им хорошо удается воспитательная работа в коллективе, из них получаются очень хорошие врачи. Все великие писатели-моралисты (Драйзер, Достоевский) имели сильную этику отношений.

**5. Интуиция возможностей (наступательное воображение):** способность мгновенно оценить внутреннее содержание, потенциальные возможности объекта, поиск новых возможностей, творческая фантазия, генерация новых идей. Люди с развитой интуицией возможностей быстрее других придумывают что-нибудь новое и оригинальное, открывают новые возможности, подходы и решения; сверхчувствительны, любят опасность и приключения, часто кажутся непредсказуемыми; быстро начинают скучать от любой рутины; легко бросают начатые даже перспективные дела, обращаясь к новому и предоставляя возможность другим доделывать начатое. Если у них развита логика, то из них получаются хорошие ученые. Если преобладает этика – получаются отличные журналисты и специалисты по рекламе. Из-за слабой сенсорики они порой забывают поесть вовремя, мало обращают внимания на неудобства (сенсорики, внимательные к своим ощущениям, на одном конце психологического «коромысла», а интуиты – на другом).

**6. Интуиция времени (защитно-оборонительное воображение):** тревога, скептицизм, мнительность, предчувствие, прогноз, способность улавливать динамику развития, одним взглядом распознавать будущие опасности. Люди с развитой интуицией времени обычно пессимистичны и тревожны, задумчивы, иногда всю жизнь пытаются разобраться в себе; любят думать о смысле жизни и строении вселенной, о проблеме непрерывности человеческого «Я»; если они этики – они тонкие и грустные лирики с хорошим поэтическим чутьем, если логики – великолепные прогнозисты и аналитики (и в политике, и в финансах).

Душа для них всегда важнее, чем внешность человека. Часто скучают, любят мечтать в одиночестве, избегают конфликтов и силового давления (не умеют и не любят). Нуждаются в партнерах, которые «подпитывали» бы их своей мощной и оптимистической волевой сенсорикой. Отлично и мгновенно ощущают вероятность возможных событий, видят в будущем дальше других, легко делают правильные выводы о целостной ситуации, опираясь лишь на малые подсказки и фрагменты информации. Сомнения, мечты и фантазии, альтруизм, равно как и прозорливость в отношении будущих событий – это про них.

**7. Волевая сенсорика (наступательная и оптимистическая):** решительность, уверенность, оптимизм, несомненность, анархичность, независимость, позыв к активному действию, экспансия, владение пространством, активное стремление ко всему самому лучшему, красивому и приятному. Люди с развитой волевой сенсорикой оптимистичны, самоуверенны, всегда реагируют быстро и решительно (не понимают сомнений и не любят долгих раздумий); свободны и раскованны, эмоционально поверхностны, обожают и умеют руководить другими людьми, всегда в тонусе и готовы к действию (Наполеон, Цезарь, Александр Македонский, маршал Жуков – типичные примеры), подчас не очень дисциплинированы и бесцеремонны в отношении чужих интересов, нередко эгоцентричны («подвиньтесь, пожалуйста – мне будет удобней в середине»). Они беззаботны, любят жизнь и умеют жить, мало думая о чужих интересах. Они любят владеть красивыми и редкими вещами, держать в своем окружении красивых и редких людей (при этом часто инспектируют свое «хозяйство»). Все профессии, где требуются решительность, воля, самоуверенность, стремление и талант к руководству (чем выше, тем лучше), – это для них. Там, где нужно в первую очередь думать об общественном благе, подчиняться и уметь «подстилать соломку», – это не для них.

**8. Сенсорика ощущений (защитная):** гармония пространственных форм, ощущение красоты и удобства, ощущение вкуса, самочувствие, радость покоя и удобства положения, гедонизм, лень, нежелание напрягаться, сосредоточенность на своих удобствах и ощущениях (терпеть не могут сквозняков и авральной работы, смысла которой для себя не понимают). Люди с развитой сенсорикой ощущений плохо чувствуют новые идеи и всевозможные новаторские проекты, им очень трудно раздваивать свое внимание на двух-трех делах сразу, но у них есть чутье на уют, комфорт, удобство и красоту. Отзывчивы на чужую потребность в удобствах, комфорте, еде, сне и т.п. Не любят резких и громких звуков, не любят конфликтов. Они хорошие миротворцы-посредники, кулинары и художники, ювелиры и мастера. Лучше других способны к тонкой ручной работе. Они мастера совершенствовать уже известное (придумывать новое им намного сложнее). Весьма бережливы по отношению к себе, к своим трудозатратам – стараются свести к минимуму усилия, терпеть не могут любых избыточных и неожиданных нагрузок (но также поэтому из них, если у них развита логика, получаются хорошие неспешные рационализаторы (психотип «мастер») – и именно благодаря их примеру говорят, что: «лень – двигатель прогресса»).

Согласно модели «Ю», человеческая психика есть результат совместного действия четырех «каналов связи», или каналов обработки информации. Каждая из функций занимает «свой» канал, не повторяясь ни в одном из них.

*1-й канал* (акцептный) – канал «оперативного реагирования на окружающую обстановку, „планирующий“ будущие действия, самый мощный, в наибольшей мере определяющий психический тип человека, называется *программным*. Если это экстраверт, канал занят наступательной функцией, если интроверт, – оборонительной. По этому каналу человек получает наиболее полную и объективную информацию о мире. Его мысли, его действия и часто его профессия так или иначе зависят от вида функции, действующей в 1-м канале.

*2-й канал* (творческий) – «исполнительный», реализующий намеченную программу действий на практике; его называют *продуктивным*, или *творческим*. Это доминантная

сфера, область активного действия, направленного вовне. Творческие возможности человека всегда согласуются с функцией, действующей в этом канале. Если функция 1-го канала указывает *программу* психотипа, то функция 2-го канала – *способ реализации этой программы*.

Действие главных, наиболее сильных функций представлено в 1-м и 2-м каналах.

*3-й канал* (адаптивный) – наиболее психологически уязвимый, с ним связаны чувствительность к критике, обидчивость. Тут есть стремление (чаще всего неосуществимое) видеть себя в согласии с миром и с самим собой. Но этот канал болезненно воспринимает любое давление, и психическая функция, размещенная здесь, оказывается в результате весьма уязвимой для постороннего «вторжения». Вот почему 3-й информационный канал обозначают иногда как КНС (*канал наименьшего сопротивления*).

*4-й канал* (суггестивный) – подсознательный. Связан с процессами запоминания информации, по этому каналу человек в наибольшей степени внушаем. Психическая функция, здесь действующая, – самая слабая из четырех, человек весьма неуверенно по ней ориентируется, и коррекция ему, естественно, необходима. Однако на сознательном уровне он почти безразличен к информации в данной области и довольно слабо ее воспринимает.

Названия психотипов в соционике сложились по нескольким основным вариантам. Первый – самый рациональный – обозначает обе функции ведущего блока и тем самым, вместе с названием, дает точную привязку к функциональной характеристике психотипа, например, логико-сенсорный интроверт или этико-интуитивный экстраверт. Будем пользоваться ими при случае, через их аббревиатуру: ЛСЭ, ЭИЭ, ЛСИ и т. д.

Второй вариант названий остается самым популярным – это имена известных личностей, у которых были явно выраженные черты соответствующего психотипа.

Согласно третьей системе наименований психотипов, суть которой позаимствована у американских психологов, обозначение каждого психотипа имеет в своей основе ключевое слово, определяющее одно из самых характерных для него качеств и соответственно его социальную функцию: «Лирик», «Гуманист», «Энтузиаст», «Инициатор» и т. д.

В сводной таблице 1.3. мы приводим системы наименований, которые встречаются в нашей литературе.

В психике доминирует одна из восьми психических функций – она-то и действует в 1-м канале. Эта функция, во-первых, должна совпадать с «вертностью» индивида, во-вторых, иметь точную ориентацию по оси «рациональность-иррациональность» и уже в этой области определиться по признаку либо логико-эмоциональному, либо сенсорно-интуитивному.

Функция, расположенная во 2-м, «творческом» канале, должна обладать по крайней мере тремя обязательными свойствами:

1. Противоположной «вертностью». Если 1-я функция (действующая в 1-м канале) интровертна, то 2-я должна быть экстравертна, и наоборот.

2. Функция 1-го канала должна быть также на другом полюсе по признаку «рациональности-иррациональности», по сравнению с функцией 1-й канала, то есть если 1-й канал занят рациональной функцией, то во 2-м обязательно будет иррациональная, и наоборот.

| Психологическая ориентация |                |        | № канала модели «Ю» |                       |                       |                       | Обозначение типа      |                                                                           |
|----------------------------|----------------|--------|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------|
|                            |                |        | 1                   | 2                     | 3                     | 4                     |                       |                                                                           |
| Интроверты                 | Иррациональные | Этики  | Интуисты            | Интуиция времени      | Этика эмоций          | Логика деловая        | Сенсорика волевая     | Есенин (ИЭИ);<br>Лирик, Романтик                                          |
|                            |                |        | Сенсорики           | Сенсорика ощущений    |                       |                       | Интуиция возможностей | Дюма (СЭИ);<br>Посредник,<br>Художник,<br>Сибарит                         |
|                            |                | Логики | Интуисты            | Интуиция времени      | Деловая логика        | Этика эмоций          | Сенсорика волевая     | Бальзак (ИЛИ);<br>Критик, Архитектор                                      |
|                            |                |        | Сенсорики           | Сенсорика ощущений    | Логика деловая        | Этика эмоций          | Интуиция возможностей | Габен (СЛИ);<br>Мастер                                                    |
|                            | Рациональные   | Этики  | Интуисты            | Этика отношений       | Интуиция возможностей | Сенсорика волевая     | Логика деловая        | Достоевский (ЭНИ);<br>Писатель,<br>Гуманист                               |
|                            |                |        | Сенсорики           | Этика отношений       | Сенсорика волевая     | Интуиция возможностей | Логика деловая        | Драйзер (ЭСИ);<br>Хранитель                                               |
|                            |                | Логики | Интуисты            | Логика структурная    | Интуиция возможностей | Сенсорика волевая     | Этика эмоций          | Робеспьер (ЛИИ);<br>Аналитик                                              |
|                            |                |        | Сенсорики           | Логика структурная    | Сенсорика волевая     | Интуиция возможностей | Этика эмоций          | Максим Горький (ЛСИ)<br>Систематик,<br>Контролер,<br>Инспектор,<br>Опекун |
| Экстраверты                | Иррациональные | Этики  | Интуисты            | Интуиция возможностей | Этика отношений       | Логика структурная    | Сенсорика ощущений    | Гексли (ИЭЭ);<br>Инициатор,<br>Вдохновитель,<br>Журналист                 |
|                            |                |        | Сенсорики           | Сенсорика волевая     | Этика отношений       | Логика структурная    | Интуиция времени      | Наполеон (СЭЭ);<br>Лидер,<br>Политик,<br>Тамада                           |
|                            |                | Логики | Интуисты            | Интуиция возможностей | Логика структурная    | Этика отношений       | Сенсорика ощущений    | Дон-Кихот (ИЛЭ);<br>Искатель,<br>Новатор,<br>Изобретатель                 |
|                            |                |        | Сенсорики           | Сенсорика волевая     | Логика структурная    | Этика отношений       | Интуиция времени      | Жуков (СЛЭ);<br>Организатор,<br>Маршал,<br>Антрепренер                    |
|                            | Рациональные   | Этики  | Интуисты            | Этика эмоций          | Интуиция времени      | Сенсорика ощущений    | Логика структурная    | Гамлет (ЭИЭ);<br>Артист,<br>Наставник,<br>Педагог                         |
|                            |                |        | Сенсорики           | Этика эмоций          | Сенсорика ощущений    | Интуиция времени      | Логика структурная    | Гюго (ЭСЭ);<br>Энтузиаст,<br>Коммуникатор,<br>Торговец                    |
|                            |                | Логики | Интуисты            | Логика деловая        | Интуиция времени      | Сенсорика ощущений    | Этика отношений       | Джек Лондон (ЛИЭ);<br>Предприниматель,<br>Экспериментатор,<br>Фельдмаршал |
|                            |                |        | Сенсорики           | Логика деловая        | Сенсорика ощущений    | Интуиция времени      | Этика отношений       | Штирлиц (ЛСЭ);<br>Администратор,<br>Управляющий                           |

Таблица 1.3. Соционические типы (Таланов, Малкина-Пых, 2003)

Два вышеназванных признака можно обосновать очень просто: психика любого нормального человека должна обладать, хотя бы потенциально, свойством равновесия. Поэтому две самые сильные функции в своих основных качествах обязательно будут дополнять друг друга.

3. Между обеими первыми функциями существует самая тесная взаимостимулирующая связь. Соседство двух сильнейших психических функций (расположенных в 1-м и 2-м канале) – это всегда *совместное действие*. Функции постоянно кооперируют: Первый программный канал определяет сферу приоритетов индивидуума, а Второй канал – реализацию

этой программы. Обе функции как бы связаны в единое целое и условно называются ведущим блоком, который и определяет соционический тип.

Ниже приводится краткое описание каждого из 16 типов по всем четырем функциям модели «Ю», самым существенным для нашей задачи диагностики.

#### **Интуитивные интроверты (Есенин, Бальзак)**

Интуитивно-этический интроверт (ИЭИ) (Есенин, Лирик). 1 – Программа – интуиция времени. Способен предвидеть приближение крупных опасностей, глобальных катаклизмов, синтезируя витающие в воздухе неясные предчувствия, ощущает себя в потоке времени. 2 – Реализация программы – эмоциональность. Тонко распознает эмоциональное состояние окружающих, стремится помочь, утешить в трудную минуту, находит нужные слова, чтобы облегчить страдания другого. 3 – Канал наименьшего сопротивления – деловая хватка, эффективность. С трудом дается деловая активность, легко поддается внушению, часто колеблется в выборе того или иного решения. 4 – Суггестивный канал – волевой напор, активность. Не лидер, а всегда – ведомый.

Интуитивно-логический интроверт (ИЛИ) (Бальзак, Критик). 1 – Программа – интуиция времени. Дотошный и скрупулезный педант; на основе близкого наблюдения за поведением людей и течением событий он способен прогнозировать развитие ситуации. 2 – Реализация программы – деловая хватка, эффективность. Весьма работоспособен, упорен и настойчив в достижении цели, обязательно добьется своего. В своей деловой активности скрытен, осторожен. 3 – Канал наименьшего сопротивления – эмоциональность. Плохо чувствует эмоциональное состояние других людей, сам эмоции проявляет редко. 4 – Суггестивный канал – волевой напор, активность. Собственные волевые качества ИЛИ часто носят полярный характер: одни представители этого психотипа проявляют завидное упорство и целеустремленность, для других, напротив, характерен буквально паралич воли.

#### **Сенсорные интроверты (Дюма, Габен)**

Сенсорно-этический интроверт (СЭИ) (Дюма, Посредник). 1 – Программа – сенсорика ощущений. Хорошо владеет сенсорикой конкретных ощущений. 2 – Реализация программы – эмоциональность. Хорошо чувствует настроения людей и умеет ими управлять. 3 – Канал наименьшего сопротивления – деловая хватка, эффективность. Деловая логика слабая, ранимая функция СЭИ. Ее слабость проявляется в неумении действовать продуманно, рационально, с малыми затратами времени и сил. 4 – Суггестивный канал – потенциальные возможности. СЭИ не всегда способен правильно оценить ситуацию, действовать сообразно ей.

Сенсорно-логический интроверт (СЛИ) (Габен, Мастер). 1 – Программа – сенсорика ощущений. Ориентирован на общий подход в восприятии гармонии и соразмерности частей внешнего мира, резко отделяет свою «сенсорную» территорию от посторонних вторжений. 2 – Реализация программы – деловая хватка, эффективность. Умеет спокойно и основательно работать, но при этом ему важна целесообразность результата труда. Если чувствует, что задача ему не по силам, спокойно отказывается от нее. 3 – Канал наименьшего сопротивления – эмоциональность. Выглядит уравновешенным и бесстрастным, поскольку чувства свои предпочитает скрывать, однако может неожиданно взорваться, если его глубоко (а тем более публично) оскорбят. 4 – Суггестивный канал – потенциальные возможности. Ему трудно почувствовать перспективность нового дела, он предпочитает сам все проверить, прежде чем начинать делать, чтобы убедиться на практике, получится нужный результат или нет.

#### **Этические интроверты (Достоевский, Драйзер)**

Этико-интуитивный интроверт (ЭИИ) (Достоевский, Гуманист). 1 – Программа – этика отношений. Демонстрирует общение на близкой дистанции с любым, кто бы этого ни пожелал, доверительность, установку на то, что каждый, если он не совершил неблагоприятного

поступка, имеет право на хорошее отношение. 2 – Реализация программы – потенциальные возможности. Главной ценностью в человеке считает его нравственность. С юношеских лет старается приблизить себя к тому идеалу, который сформировался в его сознании. 3 – Канал наименьшего сопротивления – волевой напор, активность. Оценивает свои действия с точки зрения твердости и настойчивости. 4 – Суггестивный канал – деловая хватка, эффективность. Трудно дается умение эффективно работать, и эта трудность вступает в противоречие со стремлением к самоусовершенствованию.

Этико-сенсорный интроверт (ЭСИ) (Драйзер, Хранитель). 1 – Программа – этика отношений. Общая установка на то, что должны соблюдаться нормы нравственности и морали, сохраняться традиции, деление людей на «своих» и «чужих», далекая психологическая дистанция со всеми, кроме близкого круга. 2 – Реализация программы – волевой напор, активность. Свою нравственную программу ЭСИ проводит в жизнь с последовательностью волевого сенсорика. Настойчив и требователен. 3 – Канал наименьшего сопротивления – потенциальные возможности. Не всегда правильно оценивает людей, плохо чувствует изменения в обществе, экономике. 4 – Суггестивный канал – деловая хватка, эффективность. Большой любитель порядка, стремится делать все добросовестно и тщательно. Ему трудно отделить главное от второстепенного.

#### **Логические интроверты (Робеспьер, Максим Горький)**

Логико-интуитивный интроверт (ЛИИ) (Робеспьер, Аналитик). 1 – Программа – структурная логика. Стремится построить общую систему, в которой нашла бы место любая частность. Его интересуют глобальные проблемы, мышление носит абстрактный характер, он уходит от конкретики, чтобы отстраненным взглядом лучше увидеть общее. 2 – Реализация программы – потенциальные возможности. Способен глубоко проникать в суть происходящих явлений, особенно если дело касается науки. Быстро понимает, насколько та или иная область деятельности является перспективной. 3 – Канал наименьшего сопротивления – волевой напор, активность. Плохо переносит волевое давление. Предпочитает размеренную жизнь, делать много дел сразу не может. 4 – Суггестивный канал – эмоциональность. Слабо разбираясь в эмоциональных тонкостях, ЛИИ ведет себя осторожно и сдержанно, чтобы не оказаться в ситуации, где он плохо ориентируется. Поэтому предпочитает далекую дистанцию общения.

Логико-сенсорный интроверт (ЛСИ) (Максим, Систематик). 1 – Программа – структурная логика. Обладает мышлением практически-деловой направленности. Стремится все классифицировать и систематизировать. 2 – Реализация программы – волевой напор, активность. Деятельность направлена на утверждение дисциплины и создание порядка. 3 – Канал наименьшего сопротивления – потенциальные возможности. Не всегда может оценить возможности других людей, поэтому проявляет осторожность, стремится со всеми быть в хороших отношениях. 4 – Суггестивный канал – эмоциональность. ЛСИ – человек скрытный и далеко не всегда говорит о том, что думает. Ему трудно бывает установить отношения с человеком, если только они не касаются деловой сферы общения.

#### **Интуитивные экстраверты (Гексли, Дон Кихот)**

Интуитивно-этический экстраверт (ИЭЭ) (Гексли, Инициатор). 1 – Программа – интуиция возможностей. Быстро выбирает из множества возможностей наиболее стоящую, отбрасывает то, что имеет незначительный шанс на успех. 2 – Реализация программы – психологический климат. Он хорошо понимает, чего ждут от него окружающие, и с удовольствием выполняет «социальный заказ». У него мало уважения к принятым нормам поведения, к социальной иерархии, поэтому он иногда выглядит человеком легкомысленным. 3 – Канал наименьшего сопротивления – структура, система. Все, что связано с организацией рабочего времени, выполнением должностных обязанностей, инструкциями, регламентациями,

отчетностью. Трудно дается логический анализ. 4 – Суггестивный канал – гармония, удобство, самочувствие. Все, что требует тщательности и кропотливости, его быстро утомляет.

Интуитивно-логический экстраверт (ИЛЭ) (Дон Кихот, Искатель). 1 – Программа – интуиция возможностей. На основе сбора новой информации и подробной проработки имеющихся возможностей вырабатывает собственное представление о предмете его интереса, способен создать принципиально новую концепцию. 2 – Реализация программы – система, структура. ИЛЭ очень любит размышлять – это состояние является частью его сущности. Представители данного социотипа нередко становятся создателями новых научных школ и направлений, в которых царит творческий дух и демократический стиль руководства. 3 – Канал наименьшего сопротивления – психологический климат. Обычно он плохо чувствует отношение к себе окружающих, и в силу этого проявляет осторожность, долгое время наблюдая за человеком. Бывает, что ему не хватает дипломатичности. 4 – Суггестивный канал – гармония, удобство, самочувствие. Во всем, что касается самочувствия, здоровья, организации бытовых удобств, ИЛЭ нуждается в опеке.

#### **Сенсорные экстраверты (Наполеон, Жуков)**

Сенсорно-этический экстраверт (СЭЭ) (Наполеон, Лидер). 1 – Программа – волевая сенсорика. С успехом анализирует волевые качества конкретных людей, оценивает их с этой точки зрения, распространяет свое влияние на ближайшее окружение, легко устанавливает лидерство, действуя при этом дипломатично. Для него важно быть «здесь и сейчас», владеть пространством. 2 – Реализация программы – психологический климат, отношения. Часто манипулирует чувствами других, стараясь быть в центре внимания. От своего влияния на людей получает большое удовольствие. Его сильная сторона – напор чувств. 3 – Канал наименьшего сопротивления – структура, система. Логика не самое сильное качество представителей этого социотипа. СЭЭ нелегко бывает определить, что в системе нужно, а что лишнее. Настороженно относится к объективной закономерности. Его стихия – тактика. 4 – Суггестивный канал – предчувствие, прогноз. Хорошо видя внешние проявления людей, предметов, событий, СЭЭ не может постичь их сокровенного смысла, – хорошо ощущает, но плохо проникает вглубь.

Сенсорно-логический экстраверт (СЛЭ) (Жуков, Организатор). 1 – Программа – волевая сенсорика. Нацелен на достижение крупных задач, он умеет выбирать генеральное направление для приложения своих усилий. При этом он не демонстративен, проводит свою линию, часто оставаясь в тени, на далекой дистанции. Человек собранный, волевой, целеустремленный. Его интересы, как правило, связаны с практической деятельностью. 2 – Реализация программы – система, структура. Если СЛЭ поставит перед собой серьезную цель, то проявит неукротимую энергию, решительность и целеустремленность, обязательно добьется задуманного и при этом может долгое время находиться в состоянии внутренней мобилизации. Действует на основе логического анализа объективной ситуации. 3 – Канал наименьшего сопротивления – психологический климат, отношения. Когда необходимо уловить настроения, оттенки отношений людей друг к другу и к нему самому, СЛЭ чувствует себя неуверенно. Сдержан в проявлениях эмоций. 4 – Суггестивный канал – предчувствие, прогноз. Очень часто представители этого психотипа заявляют, что у них прекрасная интуиция, поскольку они прекрасно прогнозируют события. Но это происходит потому, что СЛЭ как никто другой умеет просчитать ситуацию, исходя из ее реалистичной оценки.

#### **Этические экстраверты (Гамлет, Гюго)**

Этико-интуитивный экстраверт (ЭИЭ) (Гамлет, Артист). 1 – Программа – эмоциональность. Тонко улавливает малейшие эмоциональные проявления окружающих, сам способен к богатой эмоциональной выразительности, умеет манипулировать чувствами людей, делает это очень искусно. 2 – Реализация программы – предчувствия, прогноз, фантазии. Захватить внимание окружающих, держать его на себе, вести людей за собой ему помогает неумная



фантазия. Очень хорошо прогнозирует события. 3 – Канал наименьшего сопротивления – гармония, удобство, самочувствие. Любит комфорт, но не умеет его организовать. Плохо ощущает потребности собственного тела. Бывает очень брезглив. Плохо переносит физический дискомфорт и боль. 4 – Суггестивный канал – умозрительная структура, система. Не любит делать сразу много дел, это определяется той увлеченностью, с которой он действует, – любые переключения от его непосредственного занятия вызывают его сильное раздражение.

Этико-сенсорный экстраверт (ЭСЭ) (Гюго, Энтузиаст). 1 – Программа – эмоциональность. Руководствуется абстрактной установкой в выражении чувств, для него важна их направленность, а не оттенки. Прекрасно чувствует настроение окружающих, сам в плохом настроении бывает редко. 2 – Реализация программы – гармония, удобство, самочувствие. С удовольствием создает атмосферу уюта и внимания в общении. В его жизни всегда присутствует любовь и нежность. 3 – Канал наименьшего сопротивления – предчувствия, прогноз. Человек этого психотипа слабо ощущает ход времени, поэтому плохо переносит нестабильность и предпочитает знать конкретно, что произойдет завтра и послезавтра. Ему трудно распределить свои силы, трудно различить, что в настоящий момент является главным, а что второстепенным, поэтому часто суетится, хватается за все подряд. 4 – Суггестивный канал – умозрительная система, структура. Он руководствуется сиюминутными настроениями, бывает так, что его поступки опережают его мысли. Своей цели, как правило, он добивается за счет бурной активности, а не путем планомерной подготовки своих действий.

#### **Логические экстраверты (Джек Лондон, Штирлиц)**

Логико-интуитивный экстраверт (ЛИЭ) (Джек Лондон, Предприниматель). 1 – Программа – деловая логика. Привлекают крупные перспективные направления, он предпочитает работу «крупными блоками», действуя в рамках своего синтетического видения проблемы. Он легко ориентируется в условиях нестабильности, поэтому не боится делового риска, поскольку никогда не упускает из виду главную цель, однако может упустить из виду детали. 2 – Реализация программы – прогноз, фантазия. Для ЛИЭ особенно характерно сочетание практицизма и романтизма. Он может предугадать оптимальный вариант в решении проблемы, часто находит выход из положения в неординарных ситуациях. 3 – Канал наименьшего сопротивления – гармония, удобство, самочувствие. Слабым местом ЛИЭ является эстетика. 4 – Суггестивный канал – психологический климат, отношения людей. ЛИЭ в отношениях с людьми старается придерживаться норм, принятых в той группе, к которой он принадлежит.

Логико-сенсорный экстраверт (ЛСЭ) (Штирлиц, Администратор). 1 – Программа – деловая логика. Изучает конкретные возможности для получения практического результата. Он любит точную скрупулезную работу, имеет привычку тщательно обдумывать и планировать предстоящие дела, анализировать детали. 2 – Реализация программы – гармония, удобство, самочувствие. Его сильная сторона – умение сочетать утилитарные стороны жизни с эстетическими. Очень хорошо ориентируется в мире материальных вещей. 3 – Канал наименьшего сопротивления – предчувствия, прогноз. ЛСЭ очень негативно воспринимает любую неопределенность, ему, сенсорику, хочется конкретно знать, что будет завтра, через месяц, через год. Неизвестность для него – самая тяжелая жизненная проблема, которая нервирует. 4 – Суггестивный канал – психологический климат, общение. Не очень разбираясь в тонкостях чувств, старается придерживаться определенного стиля поведения, как правило, предпочитает имидж корректного, сдержанного человека.

## Акцентуации характера

Еще одним важным шагом в развитии соционики было открытие соответствия одной из слабых функций в модели психологического типа тому, что у А. Е. Личко в его теории акцентуаций характера называется **местом наименьшего сопротивления** (МНС) (Личко, 1985). А. Аугустинавичюте связала эти наблюдения с проявлениями слабой функции в модели типа, называемой иногда болевой точкой. В этой функции кроется основная причина стрессов, неврозов и конфликтов.

Акцентуации характера – это крайние варианты нормы, при которых отдельные черты характера чрезмерно усилены, вследствие чего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении определенного рода психогенных воздействий при хорошей и повышенной устойчивости к другим. Акцентуация – это чрезмерное заострение отдельных черт личности.

МНС имеют все люди, у каждого человека какие-то функции сильнее, какие-то слабее, это не означает его «ненормальности», неполноценности. У обычных людей проявления МНС не слишком заметны окружающим, самим человеком они скорее воспринимаются как недостатки. И только в тех случаях, когда есть расстройства психики, проявления МНС становятся настолько заметными, что бросаются в глаза, как характерные признаки заболевания. Поэтому они и легли в основу многих психиатрических типологий.

У каждого человека МНС слабое только по сравнению с его же сильными функциями, а объективные возможности МНС зависят от общего объема интеллекта человека и подчас превышают уровень развития таких же функций у других людей.

Систематика, которой мы придерживаемся при дальнейшем изложении, в основном исходит из классификации П.Б. Ганнушкина (1998) и типов акцентуированных личностей у взрослых по Леонгарду (2000). Карл Леонгард – выдающийся немецкий психиатр, известный своим подходом к диагностике и дифференциации шизофрении. Тем не менее в истории психиатрии и психологии Леонгард известен благодаря концепции акцентуированных личностей (Леонгард, 2000).

**Гипертимный тип (Гюго, Гексли).** Ему соответствуют люди, характеризующиеся постоянно приподнятым, хорошим настроением, т.е. одним из двух крайних состояний циркулярного психоза. Жизнерадостные, общительные, приветливые, остроумные, они могут производить на окружающих самое благоприятное впечатление. Однако при резко выраженных формах симптоматика этой группы включает и характерные отрицательные черты. Стремление к лидерству (чаще – неформальному) делает гипертимных заводилами шумных компаний, инициаторами масштабных начинаний, которые редко доводятся до конца. В жизни гипертимных возможны блестящие взлеты, хотя в деловых вопросах эти люди крайне ненадежны, и резкие падения, которые, впрочем, легко переносятся; гипертимники остаются находчивыми и изобретательными в любых затруднительных положениях. Их деятельная направленность может иметь и асоциальные проявления (аферы, мошенничество и пр.).

**Гипертимно-неустойчивый вариант (Дюма).** Людям этого типа свойственна жажда развлечений, веселья, рискованных походов. Она выступает на первый план и толкает на пренебрежение занятиями и работой, на алкоголизацию и употребление наркотиков, на сексуальные эксцессы и делинквентность.

Решающую роль в том, что на гипертимной акцентуации произрастает гипертимно-неустойчивая психопатия, обычно играет семья. Причиной этому может стать как чрезмерная опека – гиперпротекция, мелочный контроль и жестокий диктат, сочетающийся с неблагополучием внутрисемейных отношений, так и гипоопека, безнадзорность.

**Циклоидный тип (Жуков).** Характеризуется многократной сменой периодов полного расцвета сил, энергии, здоровья, хорошего настроения и периодов депрессии, тоскливости, пониженной работоспособности. Эти частые смены душевных состояний утомляют человека, делают его поведение малопредсказуемым, противоречивым. Эти колебания обычно берут начало в возрасте полового созревания, который и в нормальных условиях часто вызывает более или менее значительное нарушение душевного равновесия. Далее начинается периодическая смена одних состояний другими, иногда связанная как будто с определенными временами года, чаще всего с весной или осенью. При этом состояние возбуждения обычно субъективно воспринимается как период полного здоровья и расцвета сил, тогда как приступы депрессии, даже если они слабо выражены, переживаются тяжело и болезненно: сопровождающие их соматические расстройства, а также понижение работоспособности, чувство связанности и безотчетно тоскливое настроение нередко заставляют искать облегчения у врачей.

**Лабильный тип (Дон Кихот).** Лабильный тип (эмотивно-лабильный, реактивно-лабильный). Отличается изменчивостью настроения, его резкими перепадами по самым ничтожным поводам. Похвала и порицание, любые внешние события вызывают немедленные эмоциональные реакции, от чрезмерной радости до беспочвенного уныния. У них бывают «хорошие» и «плохие» дни, что нередко зависит от капризов погоды. Лабильных часто считают людьми легкомысленными, но это не так: они способны на глубокие постоянные чувства к родным, близким друзьям, любимому человеку.

**Астено-невротический тип (Драйзер.)** Характеризуется чрезмерной возбудимостью, а также мнительностью в отношении своего здоровья. Частые болезненные ощущения соматических нарушений (сердца, органов пищеварения и др.) и повышенное внимание к ним отражают склонность к ипохондрии. Постоянные посетители врачебных кабинетов (подчас различных и сразу нескольких), неврастеники внушаемы и дают сильные психогенные реакции на любой возможный диагноз. Социальная дезадаптация неврастеников проявляется в смущении и робости, которые они могут пытаться скрыть под маской внешней развязности.

**Сенситивный тип (Достоевский).** Для людей этого типа характерно постоянно пониженное настроение, во всем видят только мрачные стороны, жизнь кажется тягостной, бессмысленной, они пессимистичны, чрезвычайно ранимы, быстро устают физически, могут быть очень отзывчивыми, добрыми, если попадают в атмосферу сочувствия со стороны близких, но, оставшись наедине, снова впадают в уныние.

Слабым звеном сенситивных личностей является отношение к ним окружающих. Непереносимой для них оказывается ситуация, где они становятся объектом насмешек или подозрения в неблаговидных поступках, когда на их репутацию падает малейшая тень или когда они подвергаются несправедливым обвинениям.

**Психастенический тип (Робеспьер).** Отличается чрезмерной нерешительностью, доходящей до полной неспособности принимать какие-либо решения. При этом длительное ожидание опасных событий в будущем (здоровье и участь близких, собственные неудачи и т.п.) травмирует их сильнее, чем события уже происшедшие. Постоянная тревога при необходимости выбора (даже в мелочах) компенсируется либо уходом в воображение, излишней мечтательностью и верой в приметы, либо изобретением всякого рода ритуалов, выполнение которых «необходимо» для их осуществления. По тем же причинам психастеники часто склонны к самоанализу и рассуждениям, обстоятельным, но бесплодным.

**Шизоидный тип (Максим Горький).** Лучше всего шизоидов характеризуют следующие особенности: аутистическая оторванность от внешнего, реального мира, отсутствие внутреннего единства и последовательности, причудливая парадоксальность эмоциональ-

ной жизни и поведения. Они обыкновенно воспринимаются как люди странные и непонятные, от которых не знаешь, чего ждать.

Так как у шизоидов обыкновенно отсутствует непосредственное чутье действительности, то и в поступках их нередко можно обнаружить недостаток такта и полное неумение считаться с чужими интересами. В работе они редко следуют чужим указаниям, упрямо делая все так, как им нравится, руководствуясь иной раз чрезвычайно темными и малопонятными соображениями. Отличаясь вообще недоверчивостью и подозрительностью, шизоиды далеко не ко всем людям относятся одинаково: будучи вообще людьми крайностей, не знающими середины, склонными к преувеличениям, они и в своих симпатиях и антипатиях большей частью проявляют капризную избирательность и чрезмерную пристрастность.

**Эпилептоидный тип (Наполеон).** Характеризуется сочетанием трех основных признаков: а) крайней раздражительностью, вплоть до ярости; б) приступами аффективных расстройств (тоски, гнева, страха) и в) моральными дефектами (асоциальными установками). Впрочем, последняя особенность может быть скрытой и обнаруживаться, напротив, в преувеличенной гиперсоциальности, в подчеркнуто строгом соблюдении моральных норм, доходящем до ханжества. Эпилептоиды обычно очень активны, напряженно деятельны, настойчивы и даже упрямы, в общении эгоистичны, нетерпеливы и крайне нетерпимы к мнению других, резко реагируя на любые возражения. Характерные для них страстность и любовь к сильным ощущениям нередко выражаются в отсутствии чувства меры (азартных играх, коллекционировании, обогащении и т. д.). Их мышление инертно, вязко, нечувствительно к новому опыту.

**Истероидный тип (Гамлет).** Прежде всего он отличается желанием обращать на себя постоянное внимание, для чего часто представляет себя и других намеренно неверно. Требуящие признания, люди этого типа любой ценой хотят казаться значительнее (как лучше, так и хуже), чем на самом деле. Это стремление выражается в эксцентричных поступках, оригинальных идеях, в рассказах о своих особых редко встречаемых (но объективно мнимых) заболеваниях, а также в демонстративных обмороках, припадках, попытках к суициду (как правило, «неудачных»). Их привязанности, интересы, чувства поверхностны и во многом зависят от окружающих, так как рассчитаны на внешний эффект.

**Неустойчивый тип (Габен).** Характеризуется полной реактивностью в поведении, которое целиком определяется внешней социальной средой. Не имея глубоких интересов и привязанностей, они скучают в одиночестве, но хорошо чувствуют себя в компаниях, умеют поддержать беседу. Неустойчивые легко внушаемы, в манере поведения часто берут пример с наиболее ярких своих приятелей. В работе они несамостоятельны, хотя и способны увлечься ею (но ненадолго), беспорядочны, неаккуратны и, наконец, ленивы. Неустойчивые особо склонны к приему наркотических и подобных им средств, под действием которых становятся, как правило, эгоистичными и жестокими, а по его окончании горько раскаиваются, сетуя на случайные внешние обстоятельства.

**Конформный тип (Есенин).** Главный отличительный признак этой группы людей – чрезмерная конформность, почти полное отсутствие собственной инициативы. Представители этой группы обычно ориентируются на свое непосредственное социальное окружение, однако не ищут в нем наиболее ярких примеров для подражания (как неустойчивые психопаты), но стремятся думать, действовать, «быть – как все». Неумение противостоять любому внешнему влиянию, внушаемость и консерватизм делают их ревностными слугами общепринятых мнений, дежурной моды и др., способными выражать банальные истины в напыщенной (нередко – усложненной) форме и с самым торжественным видом. Умелое и точное следование шаблону (например, модному фасону одежды или авторитетному, но, как правило, частному, лишенному контекста, предписанию) сопровождается ощущением собственной значительности, доходящим до горделивого самодовольства.

**Сверхпунктуальный характер (ананкаст) (Бальзак)** прямо противоположен демонстративному и отличается недостаточной способностью к вытеснению. Ананкасты не в состоянии принять решение даже тогда, когда для этого существуют все предпосылки. Они стремятся, прежде чем начать действовать, взвесить все до последней мелочи и не могут исключить из сознания ни одну мельчайшую возможность, способную привести к более удачным решениям. Они не способны к вытеснениям и потому испытывают затруднения перед попытками.

**Застревающий характер (Штирлиц, Джек Лондон).** Характеризуется развитой и конкретно направленной волей. У людей с застревающим характером наблюдается соблазн властвовать, они ему часто поддаются, хотя подавление других не всегда является умышленным. Они могут быть навязчивыми в общении и инертными в выполнении различных дел. Мелочной скрупулезностью в делах они могут терроризировать окружающих.

Люди с таким характером злопамятны, но это определяется не их принципами, а тем, что неприятные образы и эмоции легко вспоминаются, и все переживается так, как будто было вчера. Неприятности не забываются, а наслаиваются одна на другую, накапливаются.

Логико-понятийное мышление этого типа личности развивается за счет заимствования от окружающих новых мыслей. Причем из того, что слышно вокруг, воспринимается лишь то, что имеет отношение непосредственно к предмету внимания.

Если он поставил себе цель, то эмоционально привяжется к ней, «застраивается» на ней и будет устойчивым в эмоциональном стремлении к ее достижению. Его цели – внешние, конкретные: власть, авторитет, успех.

В таблице 1.4. представлены рассмотренные социотипы и соответствующие акцентуации характера (Аугустинавичюте, 1998).

| Имя типа       | Название типа ИМ              | Акцентуации по А.Э. Личко | Акцентуации по К. Леонгарду |
|----------------|-------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Рациональные   |                               |                           |                             |
| Штирлиц        | Логико-сенсорный экстраверт   | —                         | Демонстративно застревающий |
| Достоевский    | Этико-интуитивный интроверт   | Сенситивный               | Эмотивный                   |
| Джек Лондон    | Логико-интуитивный экстраверт | —                         | Застревающий-параноический  |
| Драйзер        | Этико-сенсорный интроверт     | Астено-невротический      | Тревожно-ипохондрический    |
| Гюго           | Этико-сенсорный экстраверт    | Гипертимный               | Гипертимический             |
| Робеспьер      | Логико-интуитивный интроверт  | Психастенический          | Дистимический               |
| Гамлет         | Этико-интуитивный экстраверт  | Истероидный               | Демонстративно-истерический |
| Максим Горький | Логико-сенсорный интроверт    | Шизоидный                 | Возбудимо-дистимический     |

| Иррациональные |                                  |                         |                                |
|----------------|----------------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| Жуков          | Сенсорно-логический экстраверт   | Циклоидный              | Возбудимо-педантический        |
| Есенин         | Интуитивно-этический интроверт   | Конформно-гипертимный   | Педантически-гипертимный       |
| Наполеон       | Сенсорно-этический экстраверт    | Эпилептоидный           | Возбудимо-эпилептоидный        |
| Бальзак        | Интуитивно-логический интроверт  | Конформный              | Педантический-ананкаст         |
| Дон Кихот      | Интуитивно-логический экстраверт | Лабильный               | Аффективно-лабильный           |
| Дюма           | Сенсорно-этический интроверт     | Гипертимно-неустойчивый | Демонстративно-гипертимический |
| Гексли         | Интуитивно-этический экстраверт  | Лабильно-истероидный    | Аффективно-экзальзованный      |
| Габен          | Сенсорно-логический интроверт    | Неустойчивый            | —                              |

Таблица 1.4. Социотипы и акцентуации характера

## Типы организации характеров

В этом разделе мы рассмотрим различные теории, содержащие типологии организации характера – теории фаз инфантильной психологической организации по З. Фрейду и Э. Эриксону, теорию базового отношения к людям по К. Хорни, психоаналитическую теорию типов организации характера (Мак-Вильямс, 1998; Наранхо, 1998; Попов, Вид, 2000) и характерологию В. Райха и А. Лоуэна.

Характер в узком смысле слова определяется как совокупность устойчивых свойств индивида, в которых выражаются способы его поведения и способы эмоционального реагирования (Гиппенрейтер, 1988). Если попытаться совсем кратко выразить суть различий между характером и личностью, то можно сказать, что черты характера отражают то, как действует человек, а черты личности – то, ради чего он действует. При этом способы поведения и направленность личности относительно независимы: применяя одни и те же способы, можно добиваться разных целей и, наоборот, устремляться к одной и той же цели разными способами.

Между внешним проявлением характера, его внутренним механизмом и его специфической историей возникновения должны существовать определенные отношения. Характер пациента в надлежащий момент становится сопротивлением, т. е. в обычной жизни характер играет роль, сходную с ролью сопротивления в процессе лечения: роль психического аппарата защиты. Прослеживание формирования характера вплоть до раннего детства устанавливает, что оно в свое время происходило на таких же основаниях и для таких же целей, которым служит сопротивление характера в актуальной аналитической ситуации. Проявление характера как сопротивления в анализе отражает его инфантильный генезис. А случайно возникающие ситуации, позволяющие выступить сопротивлению характера в ходе анализа, есть точное клише тех ситуаций детства, которые привели в действие процесс формирования характера. Так, в сопротивлении характера функция защиты комбинируется с переносом инфантильных отношений на окружающий мир (Райх, 1999).

Сопротивление характера служит избеганию неудовольствия, созданию и поддержанию психического (пусть даже невротического) равновесия и, наконец, истощению вытесненных или избежавших вытеснения влечений. Сопротивление характера обнаруживается не содержательно, а формально в типичных, неизменных способах общего поведения, в манере говорить, в походке, мимике и в особых способах поведения (усмешка, высмеивание, упорядоченная или сбивчивая речь, *вид* вежливости, *вид* агрессивности и т. д.). Для сопротивления характера примечательно не то, что пациент говорит и делает, а *как* он говорит и действует, не то, что он выдает в сновидении, а *как* он цензурирует, искажает, сгущает и т. д.

## Теории фаз инфантильного развития и основные психологические защиты

Классический психоанализ подходит к изучению характера личности двумя очень разными путями, вытекающими из двух предшествовавших им моделей индивидуального развития. Во времена фрейдовской теории этапов психосексуального развития были сделаны попытки понять личность на основе фиксации (на каком раннем этапе развития данный индивид был психологически травмирован?) (Мак-Вильямс, 1998).

Теория Фрейда постулирует: если ребенок чрезмерно фрустрирован или получает чрезмерное удовлетворение на какой-либо ранней фазе своего психосексуального развития (результат конституциональных особенностей ребенка и действий родителей), он будет «фиксирован» на проблемах данной фазы. Характер личности понимался как выражение

влияний подобной фиксации, растянутых во времени: если взрослый человек обладает шизоидной личностью, то им либо пренебрегали, либо ему чрезмерно потворствовали в возрасте примерно полутора лет (оральная фаза развития); в случае проявления обсессивных симптомов считалось, что проблемы возникли в промежутке между полутора и тремя годами (анальная фаза); в случае истерии – ребенок был отвергнут или соблазнен, либо и то и другое в возрасте от трех до шести лет, когда интересы ребенка направлены на гениталии и сексуальность (фаллическая фаза развития).

Позднее, с развитием Эго-психологии, характер был переосмыслен как совокупность определенных механизмов защиты (какими способами данный индивид избегает состояния тревоги?).

Психологической защитой называется специальная регулятивная система стабилизации личности, направленная на устранение или сведение до минимума чувства тревоги, связанного с осознанием конфликта. Каждый человек предпочитает определенные защиты, которые становятся неотъемлемой частью его индивидуального стиля борьбы с трудностями. Это предпочтительное автоматическое использование определенной защиты или набора защит является результатом по меньшей мере четырех факторов: 1) врожденного темперамента; 2) природы стрессов, пережитых в раннем детстве; 3) защит, образцами для которых (а иногда и сознательными учителями) были родители или другие значимые фигуры; 4) усвоенных опытным путем последствий использования отдельных защит.

Как правило, к защитам, рассматриваемым как первичные, незрелые, примитивные, или защиты «низшего порядка», относятся те, что имеют дело с границей между собственным «Я» и внешним миром. Чтобы быть классифицированной как примитивная, защита должна обнаруживать наличие в себе двух качеств, связанных с довербальной стадией развития. Она должна иметь недостаточную связь с принципом реальности и недостаточный учет отделенности и константности объектов, находящихся вне собственного «Я». Стало общепринятым относить к примитивным защитам следующие: изоляция, отрицание, всемогущественный контроль, примитивная идеализация и проективная и интроективная идентификация.

При изоляции происходит блокировка неприятных эмоций, так что связь между каким-то событием и его эмоциональной окраской в сознании индивидуума не проявляется. Это наиболее универсальная защита, позволяющая самого себя облачить в «смирительную рубашку». Плата за подавление неприятных эмоций – утрата естественности чувств, ослабление интуиции, а в конечном счете – самоотчуждение «Я» и появление комплекса шизоидности. Очевидный недостаток защиты изоляцией состоит в том, что она выключает человека из активного участия в решении межличностных проблем. Главное достоинство изоляции как защитной стратегии состоит в том, что, допуская психологическое *бегство* от реальности, она почти не требует ее *искажения*. Человек, тяготеющий к изоляции, находит успокоение не в непонимании мира, а в удалении от него. Благодаря этому он может быть чрезвычайно восприимчив, нередко к большому изумлению тех, кто махнул на него рукой как на тупого и пассивного.

Еще один ранний способ справляться с неприятностями – отказ принять их существование. Человек, для которого отрицание является фундаментальной защитой, всегда настаивает на том, что «все прекрасно и все к лучшему». Большинство из нас до некоторой степени прибегают к отрицанию с достойной целью сделать жизнь менее неприятной, и у многих людей есть свои конкретные области, где эта защита преобладает над остальными. Защитный механизм отрицания позволяет частично или полностью игнорировать информацию, несовместимую со сложившимися представлениями о себе. Обобщенная оценка значимости информации, которая может поступить, ее опасности, производится при предварительном восприятии ситуации и ее грубой эмоциональной оценке как «чего-то нежелательного».



Подобная оценка приводит к такой перенастройке внимания, когда детальная информация об этом опасном событии полностью исключается из последующей обработки.

Всемогущественный контроль. Ощущение, что ты обладаешь силой, способен влиять на мир, является, несомненно, необходимым условием самоуважения, берущего начало в инфантильных и нереалистических, однако на определенной стадии развития нормальных фантазиях всемогущества. Некоторый здоровый остаток этого инфантильного ощущения всемогущества сохраняется во всех нас и поддерживает чувство компетентности и жизненной эффективности. Если мы эффективно осуществляем свое намерение, у нас возникает естественное «пиковое чувство». Всякий, испытавший когда-либо ощущение «близкой удачи» и вслед за ним выигрыш в некоей азартной игре, знает, сколь прекрасно это чувство всемогущественного контроля. У некоторых людей потребность испытывать это чувство и интерпретировать происходящее с ними как обусловленное их собственной неограниченной властью совершенно непреодолима.

Примитивная идеализация (и обесценивание). У многих людей потребность идеализировать остается более или менее неизменной еще с младенчества. Их поведение обнаруживает признаки архаических отчаянных усилий противопоставить внутреннему паническому ужасу уверенность в том, что кто-то, к кому они привязаны, всемогущ, всеведущ и бесконечно благосклонен, и психологическое слияние с этим сверхъестественным другим обеспечивает им безопасность. Они также надеются освободиться от стыда: побочным продуктом идеализации и связанной с ней веры в совершенство является то, что собственные несовершенства переносятся особенно болезненно; слияние с идеализируемым объектом – естественное в этой ситуации лекарство. Примитивное обесценивание – неизбежная оборотная сторона потребности в идеализации. Поскольку в человеческой жизни нет ничего совершенного, архаические пути идеализации неизбежно приводят к разочарованию. Чем сильнее идеализируется объект, тем более радикальное обесценивание его ожидает; чем больше иллюзий, тем тяжелее переживание их крушения.

Проекция, интроекция и проективная идентификация. Проекция – это процесс, в результате которого внутреннее ошибочно воспринимается как приходящее извне. Она может быть понята как неосознаваемое отвержение собственных неприемлемых мыслей, установок или желаний и приписывание их другим людям с целью перекладывания ответственности за то, что происходит внутри «Я», на окружающий мир. Интроекция – это процесс, в результате которого идущее извне ошибочно воспринимается как приходящее изнутри. Обиходные синонимы ее – внушаемость, «флюгерность». Более благозвучно – это тенденция присваивать убеждения, чувства и установки других людей без критики, без попыток их изменить и сделать «своими собственными». В результате граница между «Я» и средой перемещается глубоко внутрь «Я», и индивидуум настолько занят усвоением чужих убеждений, что ему не удастся сформировать свою собственную личность. Когда проекция и интроекция работают сообща, они объединяются в единую защиту, называемую проективной идентификацией.

Защиты, причисляемые ко вторичным, более зрелым, более развитым, или к защитам «высшего порядка», «работают» с внутренними границами – между Эго, супер-Эго и И или между наблюдающей и переживающей частями Эго. К защитам высшего порядка относятся: репрессия (вытеснение), изоляция, интеллектуализация, рационализация, морализация, компартиментализация (раздельное мышление), аннулирование, поворот против себя, идентификация.

Сутью репрессии (вытеснения) является мотивированное забывание или игнорирование. Защитный механизм вытеснения обычно служит избеганию внутреннего конфликта путем активного выключения из сознания (забывания) не информации о каком-то поступке или событии в целом, а только истинного, но неприемлемого мотива своего поведения.

Вытеснение направлено на то, что раньше было осознанно, хотя бы частично, а запрещенным стало вторично и поэтому удерживается в памяти.

Интеллектуализацией называется вариант более высокого уровня изоляции аффекта от интеллекта, чем просто при изоляции. Человек, использующий изоляцию, обычно говорит, что не испытывает чувств, в то время как человек, использующий интеллектуализацию, разговаривает по поводу чувств, но таким образом, что у слушателя остается впечатление отсутствия эмоции. Интеллектуализация сдерживает обычное переполнение эмоций таким же образом, как изоляция сдерживает травматическую сверхстимуляцию.

Рационализация – это защита, связанная с осознанием и использованием в мышлении только той части воспринимаемой информации, благодаря которой собственное поведение предстает как хорошо контролируемое и не противоречащее объективным обстоятельствам. При этом неприемлемая часть ситуации из сознания удаляется, особым образом преобразовывается и после этого осознается, но уже в измененном виде. Рационализация может противоречить фактам и законам логики, но это необязательно. В этом случае ее иррациональность заключается только в том, что объявленный мотив деятельности не является подлинным. Например, иногда человек утверждает, что его профессиональная некомпетентность проистекает из физического недомогания: «Если бы я избавился от головных болей, я бы сосредоточился на работе». В этом случае советы подлечиться, не перегружаться, расслабиться, очевидно, не помогут, если этот человек потому и болен, что на службе от него нет никакого толку.

Морализация является близкой родственницей рационализации. Когда некто рационализирует, он бессознательно ищет приемлемые, с разумной точки зрения, оправдания для выбранного решения. Когда же он морализирует, это означает, он ищет пути для того, чтобы чувствовать: он *обязан* следовать в данном направлении. Рационализация перекладывает то, что человек хочет, на язык разума, морализация направляет эти желания в область оправданий или моральных обязательств. Там, где рационализатор говорит «спасибо за науку» (что приводит к некоторому замешательству), морализатор будет настаивать на том, что это «формирует характер».

Компартментализация (раздельное мышление) – еще одна интеллектуальная защита, ближе стоящая к диссоциативным процессам, чем к рационализации и морализации, хотя рационализация нередко служит поддержкой данной защиты. Ее функция состоит в том, чтобы разрешить двум конфликтующим состояниям сосуществовать без осознанной запутанности, вины, стыда или тревоги. Тогда как изоляция подразумевает разрыв между мыслями и эмоциями, раздельное мышление означает разрыв между несовместимыми мысленными установками. Когда некто использует компартментализацию, он придерживается двух или более идей, отношений или форм поведения, конфликтующих друг с другом, без осознания этого противоречия. Для непсихологически думающего наблюдателя раздельное мышление ничем не отличается от лицемерия.

Аннулирование может рассматриваться в качестве естественного преемника всемогущего контроля. Аннулирование – термин, обозначающий бессознательную попытку уравновесить некоторый аффект (обычно вину или стыд) с помощью отношения или поведения, которые магическим образом уничтожают этот аффект. Ярким примером аннулирования может служить возвращение супруга домой с подарком, который предназначен для компенсации вспышки гнева накануне вечером. Если мотив осознается, мы технически не можем называть это аннулированием. Но если аннулирующий не осознает чувства стыда или вины и, следовательно, не может осознавать собственного желания искупить их, мы можем применять это понятие.

При ретрофлексии (повороте против себя) граница «Я» между личностью и средой смещается ближе к центру «Я» и ретрофлексирующий индивидуум начинает относиться к

самому себе так, как он сам относится к другим людям или объектам. Если первая попытка индивидуума удовлетворить свою потребность встречает сильное противодействие, то он, вместо того чтобы направить энергию на изменение среды, направляет ее на себя. У ретрофлексующего индивидуума формируется отношение к самому себе как постороннему объекту. Первоначальный конфликт между «Я» и другими превращается в конфликт внутри «Я». «Речевым» грамматическим индикатором ретрофлексии является использование возвратного местоимения. Ретрофлексующий индивидуум говорит: «Я должен управлять самим собой. Я должен заставить себя сделать эту работу; мне стыдно за самого себя», – что свидетельствует о четком разделении «Я» как субъекта и «Я» как объекта действия.

Идентификация – это разновидность проекции, связанная с неосознаваемым отождествлением себя с другим человеком, переносом на себя желаемых чувств и качеств. Это возвышение себя до другого путем расширения границы «Я». Идентификация связана с процессом, в котором человек, как бы включив другого в свое «Я», заимствует его мысли, чувства и действия.

Знание концепции защит и разнообразия защитных механизмов, используемых в человеческом бытии, является очень важным для понимания диагностики характера. Основные диагностические категории, используемые психотерапевтами для описания типов личности, несомненно, имеют отношение к устойчивым процессам индивидуальной специфической защиты или группы защит. Иначе говоря, диагностическая категоризация – это своего рода скоропись для обозначения свойственного человеку защитного паттерна. То, что мы у зрелых взрослых называем защитами, не что иное, как глобальные, закономерные, здоровые, адаптивные способы переживания мира.

Феномены, которые мы называем защитами, имеют множество полезных функций. Они появляются как здоровая, творческая адаптация и продолжают действовать на протяжении всей жизни. Личность, чье поведение манифестирует защитный характер, бессознательно стремится выполнить одну или обе из следующих задач: (1) избежать или овладеть неким мощным угрожающим чувством – тревогой, иногда сильнейшим горем или другими дезорганизующими эмоциональными переживаниями; (2) сохранение самоуважения (Мак-Вильямс, 1998).

Хотя большинство аналитических диагностов сейчас рассматривают этапы развития ребенка с меньшим акцентом на драйвы, отличаясь этим от Фрейда, психоаналитики никогда всерьез не подвергали сомнению три его положения: 1) существующие психологические проблемы являются отражением своих младенческих предшественников; 2) взаимодействия в ранние годы создают шаблон для более позднего восприятия жизненного опыта, и мы бессознательно понимаем его в соответствии с категориями, которые были важны в детстве; 3) идентификация уровня развития личности – это кардинально важная часть нашего понимания характера человека.

В психоаналитической теории развития продолжают оставаться все те же три фазы инфантильной психологической организации: 1) первый год и половина второго года жизни (оральная фаза по Фрейду); 2) промежуток от полутора-двух лет до трех лет жизни (анальная фаза по Фрейду); 3) время между тремя-четырьмя и, примерно, шестью годами жизни (эдипова фаза по Фрейду). Приблизительность этих стадий отражает индивидуальные различия детей, последовательность всегда одна и та же, даже если ребенок опережает или отстает в развитии.

Переработка Эриксоном (1995) трех инфантильных стадий Фрейда в терминах межличностных задач ребенка позволила описывать пациентов как фиксированных на проблеме первичной зависимости (доверие-недоверие), вторичных вопросах сепарации-индивидуации (автономия или стыд и сомнения) или на более углубленных уровнях идентификации (инициатива или вина).

На 1-й симбиотической (оральной) фазе основное значение имеет радость получения от других, эмоциональное принятие себя, доверие к миру. Потребности организма приводят к динамическому контакту с другим через область рта как моторного центра. Согласно периодизации Э. Эриксона (1996), на данном этапе на основе коммуникации с матерью (или лицом, осуществляющим уход за ребенком) происходит формирование базового чувства доверия к окружающим, к миру (позитивный вариант развития) либо изначального недоверия, изолированности, сопровождающихся ощущением «отлученности», «разделения», «брошенности» (негативный вариант). Нерешенные внутренние конфликты данного периода могут позднее, в зрелом возрасте, приводить, по мнению Э. Эриксона (1995), к аутизму, депрессии, «депрессивным формам страха пустоты и покинутости» (т. н. оральный характер). У В. Шутца (1993) этот период и связанная с ним часть структуры личности рассматриваются как «присоединение» (непосредственный эмоциональный контакт с матерью, впоследствии же, в более старшем возрасте – с окружающими).

Следствие нарушения этой фазы – шизоидность. В результате эмоционального отвержения не зафиксирована потребность в эмоциональных контактах (развитие речи обгоняет развитие моторики, чувствительность к себе, сухость к другим, склонность к «мертвому» коллекционированию, замещающему контакты). Другой вариант – нарциссический выбор как неспособность выбрать другого, отрицание новизны. «Нарциссизм – эмоциональное состояние, при котором человек реально проявляет интерес только к своей собственной персоне, своему телу, своим потребностям, своим мыслям, своим чувствам, своей собственности. В то время как все остальное воспринимается лишь на уровне разума» (Фромм, 1994).

К другим последствиям нарушения данной фазы относятся: психастеничность – страх за свою жизнь и жизнь близких, боязнь нового; ограничение контактов со средой немногими привычными условиями с совершенствованием средств защиты от мира; невроз базального страха (базального уровня беспокойства) – страх быть, страх разрыва единства, страх эмоциональных отношений.

Данный период связывается с формированием таких юнговских типологических функций, как экстраверсия/интроверсия, проявляющихся в процессе коммуникации как открытость человека или его замкнутость.

Во 2-й, анальной фазе, фазе роста, у ребенка развивается все больше способностей. Возникает умение понимать двойственности, дифференциация функций. Эмоциональное доверие, сопереживание. Чувствительность к отношениям в семье, идентификация себя со значимыми членами семьи. Выделение себя из системы межличностных отношений, аутентичность. Категоризация позиций в ситуации, ориентировка в амбивалентных переживаниях, способность быть разным. Моторные и речевые навыки помогают становлению воли и автономности. Вопрос регулирования анальной области распространяется на более общие вопросы контроля и сепарации, а также исследования возможных границ внутри конфликта.

К этому же периоду относится начало осознания ребенком собственного «Я», развития «Я-концепции» и формирования самостоятельной регуляции деятельности, стремление к самостоятельности – «Я сам» (Коссаковский, 1989). Задача – борьба против чувства стыда и сильного сомнения в своих действиях за собственную независимость и самостоятельность. Переживание по поводу собственной безопасности (безопасности чувства «Я»).

Следствия нарушений на амбивалентной стадии – диссоциация. Представление о полоролевых отношениях, отношениях мужчины/женщина, муж/жена не сформировано, т. е. не определена внутренняя позиция по отношению к этим дихотомиям, вместо нее сформирован амбивалентный образ себя. При отсутствии одного из родителей, например, отца, ребенок:

- не может сформировать адекватный образ мужчины, в результате затруднена идентификация себя со своим полом: у мальчика просто нет прообраза, у девочки нет противопоставления женскому полу;

- не может сформировать адекватный образ отношений муж/жена, взрослых отношений между мужчиной и женщиной, в результате формируется искаженный образ как отношений между мужчиной и женщиной, так и семейных ролей.

Чем ниже степень идентификации между детьми и родителями, тем выше уровень тревожности.

Результатом нарушения данной фазы является эпилептоидность – эмоциональная вязкость, напряженность, агрессивность, затяжные аффективные реакции (аффект). Устойчивость к негативным воздействиям с отсутствием фиксации на позитивных. Как следствие – агрессивность, задержка индивидуации. Поведение амбивалентное, например, «люблю – кусаю», то есть стремлюсь удержать то, что уходит. Если же партнер не удовлетворяет потребности собственника, то он отвергается.

Агрессивность – ресурс для выхода из симбиоза (в этом и состоит норма агрессивности), в регрессии из средства становится стереотипом поведения. Социальный тип: агрессор, направленный на других, преобладает комплекс власти. К другим последствиям нарушения данной фазы относятся: невроз навязчивых состояний (страх быть собой), патология самоконтроля. Формы ананкастических симптомов: навязчивые мысли (*obsessiones*), принужденные действия (*compulsiones*), навязчивые страхи (*phobiae*).

С данным этапом связано начало формирования таких типологических функций, как рациональность/иррациональность, связанных с тем, какое из полушарий – доминантное или субдоминантное – будет занимать место иницирующего в формирующейся ментальной стратегии.

И, наконец, в 3-й генитальной (фаллической) фазе растет осознание половой идентичности в различных социальных контекстах. Возможности понимания, уважительных, доброжелательных отношений слишком часто оказываются нереализованными – они отвергаются или, наоборот, эксплуатируются. Однако, если коммуникация проходит в целом благополучно, закладываются основы для интеграции ума, души и сексуальности, а также для равновесия между либидозными импульсами и творческим выражением.

В этой фазе ребенка ярко выражена демонстративность, стремление проявить свое «Я», неутоленное «мы». Происходит выделение себя из системы коллективных отношений, социальное доверие, формирование персоны, автоматизация, уверенность, категоризация ролей (персон). Проверяется способность быть эффективным, что значит что-то совершать, осуществлять, реализовывать, выполнять, т. е. быть способным к действию. Задача – развитие активной инициативы и в то же время переживание чувства вины и моральной ответственности за свои желания.

В схеме Э. Эриксона (1996) этот период связан с самоутверждением ребенка в процессе социализации, в ходе групповой коммуникации, игры. При этом происходит формирование инициативности, если проявляемая ребенком инициатива поощряется (позитивный вариант) либо чувства вины (негативный вариант). В аспекте социализации можно рассматривать и соответствующий, завершающий этап периодизации В. Шутца (1993) – «открытость», подразумевающий готовность к социальным взаимодействиям, открытость для социальных контактов.

Следствия нарушений: ограничение проявления Я-разнообразия в социальный мир «маской», одной ролью, что приводит к идентификации себя с социальной ролью, персонной, выраженная или подавленная истероидность личности. Истероидность – внушаемость, неспособность волевых усилий, сенсорная жажда, «жажда признания». Пол имеет принципиальное значение, но вытесняется. Коммуникативная подавленность – вытесненная демон-

стративность: при фиксации не развиваются способности, которые необходимы для социализации, экспликации содержания, идей, чувств.

На этом периоде ускоряются темпы социализации, начинается осознание «социального Я» и формирование индивидуально-типологических социальных ролей (социотипов). Последнее протекает в тесной связи с дальнейшим формированием ментальной стратегии на основе социальных взаимодействий ребенка, участия его в коллективной деятельности (игровой, затем учебной). В это время начинают оформляться такие «внутриполушарные» типологические функции, как логика/этика, интуиция/сенсорика.

Таким образом, три базовых паттерна взаимодействия описывают три ключевых человеческих проблемы. Теперь обратимся к паттернам дыхания в связи с проблемами биологического и социального развития. Безусловно, нельзя считать интерпретацию дыхания надежным методом диагностики. Однако исследование его значения в контексте работы с клиентом безусловно является достоверным (Верховски, 1999).

Суть первого паттерна – как обращаться со своими потребностями, базовая задача – научиться принимать. Здесь явное преобладание выдоха над вдохом, т. е. человек не умеет брать, только отдавать, он может только выдыхать.

Суть второго паттерна – сепарация и автономия. Для этого нужны границы, защищающие от того, чего я не хочу, и определенные навыки, чтобы добиться того, чего хочу. Развитие ребенка на этой стадии включает такие важные виды деятельности, как ходьба и речь. Воля и способности быстро развиваются, а вместе с ними растет и борьба за контроль, власть и влияние. Для работы с дыханием в рамках этого паттерна крайне важны две темы: равновесие границ и адекватность выражения. Не пройдя эту стадию, человек не способен на партнерские отношения. Здесь преобладание вдоха над выдохом, т. е. человек не умеет отдавать.

Основная тема третьего паттерна взаимодействия – «встреча и коммуникация». Этот паттерн включает в себя сексуальность и вопросы пола, но выходит за их пределы, в область базовых проблем человеческих отношений и смыслов. В терапевтической ситуации важна внутренняя интеграция ума, души и сексуальности, а также опыт человеческого общения на разных уровнях близости, без нарушения сексуальных границ. Именно дыхание выявляет степень интенсивности переживания, которую клиент может выдержать и выразить.

Данный обзор о работе с паттернами взаимодействия может лишь выявить определенные перспективы. Однако он показывает, как осознание этих трех базовых паттернов помогает упростить процесс первичной диагностики. Они описывают набор тем и стратегий, которыми должен владеть терапевт, чтобы грамотно работать с проблемами клиента.

## **Теория базовых конфликтов К. Хорни**

Следующая классификация, которую мы рассмотрим, – это классификация психологических типов личности в зависимости от отношения к общению с другими людьми, предложенная К. Хорни (1995). В каждом из этих типов можно найти, что базовое отношение к другим людям порождает или по крайней мере способствует развитию определенных потребностей, качеств, внутренних запретов, тревог, особенностей восприимчивости и определенной системы ценностей.

Хорни описывает базальную тревогу как чувство «собственной незащищенности, слабости, беспомощности, незначительности в этом предательском, атакующем, унижающем, злом, полном зависти и брани мире». Ребенок слаб и хочет, чтобы его защищали, заботились о нем, чтобы другие приняли на себя всю ответственность за него. С другой стороны, его естественная подозрительность к окружающим делает доверие к ним практически невозможным. Стремясь справиться с угрозой, исходящей от враждебного ему мира, человек вырабатывает одну из трех защитных стратегий. Стратегия «ОТ людей»: индивид не желает

ни принадлежать другим, ни соперничать с ними и сохраняет отстраненную позицию. Стратегия «ПРОТИВ людей: индивид допускает и считает не требующей доказательств враждебность окружающих и делает выбор в пользу борьбы с ними. Стратегия „К людям“: индивид принимает свою беспомощность и полностью полагается на других. В каждой из перечисленных установок делается акцент на один из компонентов базальной тревоги: изоляцию, враждебность или беспомощность. Соответственно выделяются и три типа личности, которые ради простоты определяют как отстраненный, агрессивный и уступающий типы.

Первым типом базального конфликта является потребность в отстранении, «движение от людей». Наиболее очевидная особенность людей этого типа – общее отчуждение от людей. Другой специфической чертой является отчуждение от себя, то есть нечувствительность к эмоциональным переживаниям, неопределенность в том, кто он такой, что он любит или ненавидит, чего хочет и опасается, на что надеется и негодует, во что верит. Общее, что объединяет всех людей отстраненного типа, – их способность смотреть на себя с неким объективным интересом, как если бы человек смотрел на какое-либо произведение искусства.

Ключевым моментом является их внутренняя потребность устанавливать эмоциональную дистанцию, отделяющую их от других людей. Точнее, их сознательная и бессознательная решимость никоим образом не допустить эмоциональной вовлеченности в дела других людей, касается ли это любви, борьбы, сотрудничества или соревнования с ними. Все те потребности и качества, которые они приобретают, поставлены на службу этой главной потребности – избежать вовлеченности. Одной из наиболее поразительных из них является потребность в самодостаточности. Ее наиболее позитивным выражением является изобретательность. Более рискованный способ сохранения самодостаточности состоит в сознательном или бессознательном ограничении своих потребностей.

Другой ярко выраженной потребностью является его потребность в уединении.

И самодостаточность, и уединение служат его наиболее насущной потребности – потребности в полной независимости. В своей независимости он видит позитивную ценность. Необходимость подчиняться принятым правилам поведения или традиционным ценностям вызывает у него отвращение. Он будет соблюдать их, чтобы избегать трений, но в своей душе он упрямо отвергает все общепринятые правила и стандарты. Наконец, совет воспринимается им как давление на него и вызывает сопротивление, даже если он совпадает с его собственными желаниями.

В случае человека отстраненного типа потребность в превосходстве имеет определенные специфические черты. Питая отвращение к соперничеству и борьбе, он не хочет реального превосходства, достигаемого посредством соответствующих усилий. Скорее полагает, что сокровища, заключенные в нем самом, должны получить признание без какого-либо усилия с его стороны.

Другой формой выражения чувства собственного превосходства является ощущение своей уникальности. Это прямой результат его стремления чувствовать себя отдельно от других и не такими, как другие.

Имеет место общая тенденция подавлять всякое чувство, даже отрицать его существование. Отбрасывание чувств относится главным образом к чувствам, питаемым к другим людям, и распространяется как на любовь, так и на ненависть. Оно является логическим следствием потребности сохранять эмоциональную дистанцию по отношению к другим, так как сильная любовь или ненависть, переживаемые на сознательном уровне, приводят либо к близкому контакту с другими людьми, либо к конфликту с ними.

Чем больше сдерживаются эмоции, тем вероятнее, что основной упор будет сделан на интеллект. Человек рассчитывает решать проблемы исключительно силой разума.

Характерной чертой отстраненного типа является потрясающая сила, с которой человек защищает свою отстраненность, когда она подвергается нападкам.

Агрессивный тип демонстрирует тенденции двигаться «против людей». Он принимает как само собой разумеющееся, что все люди настроены враждебно, и отказывается признавать, что это не так. Жизнь для него – это борьба всех против всех.



## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.