

Совместимость представителей акцентов типа

Взаимоотношения на уровне акцентов типа - это еще один шаг на пути создания динамической соционики, рассматривающей проявления социотипов на разных уровнях - информационном, социальном, психологическом, физическом.

Отношения между акцентами типа строятся по тому же юнговскому принципу: противоположные признаки несовместимы, но некоторые из них могут дополнять друг друга. Логика противоречит этике так же, как холодный рассудок - горячим и восторженным чувствам. Интуиция противоположна сенсорики так же, как догадка реальным фактам или мечта - действительности.

Однако не все противоположности находят общий язык, а только те, которые относятся к дополняющим друг друга. Так, например, этике отношений противоположна логика соотношений (структурная логика). Их антагонизм выражается в полностью противоположных подходах при решении одинаковых проблем. Если заменить структурную логику на деловую, это поможет дополнить этический подход к той или иной решаемой проблеме - деловым, благодаря чему взаимодействие партнеров не перерастет в спор о том, что важнее - такт и внимание к людям или разумные действия и правильность формулировок.

Есть также сотрудничающие и понимающие друг друга акценты. Они дополняют друг друга не по самым слабым функциям, а просто по более развитым. Например, волевою сенсорику очень уравнивает структурная логика.

Довольно сложные, но эффективные для взаимопомощи "управляющие" отношения. Они подобны дополнительным и вспомогательным юнговским функциям. Так, например, интуиция возможностей без деловой логики дает мало шансов на эффективную реализацию проектов.

Особую группу совместимости представляют тождественные, одинаковые акценты типа. Их способность к гармоничному сосуществованию в личности во многом зависит от того, насколько уступчивы и уравновешены носители этих акцентов.

Как же взаимодействуют между собой акценты типа, создавая новый пласт в теории интертипных отношений?

К первой группе мы отнесли тех, кто успешно сотрудничает и понимает друг друга:

1. Фантазер и Миротворец. Они нуждаются друг в друге. Дипломатичный Миротворец сглаживает конфликты и недоразумения, возникающие из-за недипломатичности партнера и его идейной неуступчивости. Теплота его чувств неизменно возвращает Фантазера к реальной действительности. Фантазер, в свою очередь, дает возможность Миротворцу чувствовать себя полезным и никогда не скучать.

2. Неплохо взаимодействуют Прогнозист и Романтик. Прогнозист терпим к перепадам настроения партнера, к тому же его идеи с помощью Романтика получают хорошую рекламу и находят отклик в сердцах единомышленников. Это союз духа и чувств, абстракции и реальности. Романтик находит свой идеал и дело, которому с удовольствием себя посвящает.

3. Победителю импонирует Логик. Он хорошо убеждает логическими аргументами и умеет успокоить партнера, разделив его задачу на этапы. К тому же, его здравый смысл удерживает Победителя от напрасной траты сил и нервов. Вместе с тем, он находит хорошую поддержку в делах у активного, настойчивого Победителя, что очень важно для несколько инертного и нерешительного Логика.

4. Эпикурейцу нужен Профессионал, который не будет конкурировать с ним в борьбе за лидерство и поможет своими знаниями и умением. Вместе им будет легко создать хороший комфорт и условия для качественной работы. Добросовестный труд Профессионала и организаторские качества, а также забота Эпикурейца будут оценены по достоинству, и оба будут довольны.

Во вторую группу попадают типы, хоть и противоположные, но дополняющие друг друга. Их представители обладают разными акцентами типа, говорят на разных языках, и в то же время могут быть полезны друг другу, взаимно компенсируя недостающие качества.

1. Фантазер может получить поддержку у практичного и лояльного Эпикурейца, если сумеет найти убедительные для того аргументы, проявив всю свою находчивость. Его идеи могут оказаться полезными честолюбивому Эпикурейцу.

2. Прогнозист будет рад получить поддержку сильного духом Победителя, которому очень импонирует гибкость и философичность Прогнозиста, действующая на Победителя расслабляюще. К тому же Победителю нужен идеолог, чтобы знать, за что бороться.

3. Профессионалу импонирует уступчивость Миротворца и покоряют его

комплименты. Вместе они решат все деловые и этические проблемы.

4. Логик успокаивает несколько взбалмошного Романтика, в свою очередь, смягчаясь и оживляясь под натиском его эмоций. Это хороший союз разума и чувств.

Еще одна группа - это те, чьи отношения достаточно гармоничны, однако у одного из партнеров есть тенденция руководить другим.

1. Фантазер старается использовать труд Профессионала, который не всегда может определить перспективность проектов партнера. В случае успеха оба довольны эффективным и качественным внедрением в жизнь удачной идеи. Один получает славу, другой - деньги.

2. Прогнозист заинтересовывает Логика в сборе необходимой ему информации. Ему нужен такой партнер, который все сумеет проанализировать и упорядочить для успешной реализации его идеи философского или концептуального характера. Без кропотливой рутинной работы успех вряд ли был бы возможен.

3. Победитель использует энтузиазм Романтика для реализации своих планов. Его пробивные качества в союзе с эмоциональным прессингом Романтика сокрушают любые препятствия.

4. Эпикурец с помощью Гармонизатора становится удачливым лидером, умело манипулирующим людьми. Вместе они способны уговорить кого угодно на что угодно.

Следующие пары могут вступать в отношения с относительной степенью эффективности:

1. Фантазер пытается управлять Логиком, имеющим свое мнение по поводу предлагаемых идей. Проанализировав их и отвергнув, Логик может вызвать вспышку гнева у партнера. Зато в случае принятия идеи, он способен помочь Фантазеру прославиться. Никто другой не найдет такой логической аргументации и не сможет так хорошо оформить идею Фантазера.

2. Прогнозист заинтересовывает Профессионала в практическом внедрении духовных ценностей. Если речь идет о том, чтобы сделать музыкальный инструмент, это вполне возможно, но в области идей или перспективного планирования, Профессионал вряд ли найдет себя.

3. Победитель пытается использовать Миротворца, чувствуя, что, если сам вступит в переговоры, может их проиграть из-за своей несдержанности. Дипломатичный партнер может помочь ему в этом. Но это вряд ли будет возможно, если цель переговоров придется не по душе Миротворцу или Победитель проявит излишнюю настойчивость.

4. Эпикурец пытается использовать Романтика с целью воздействия на других. Однако Романтик так эмоционален, что может не достичь цели там, где нужны выдержка, гибкость и такт. Он рискует разочаровать партнера.

Сочетание определенных акцентов типа может вызвать погашение:

1. Фантазер и Прогнозист. Сначала оба испытывают интерес к образу мыслей партнера, но потом каждый пытается навязать другому свои ценности. Поскольку это невозможно, они начинают спорить и разочаровываются, либо утрачивают взаимный интерес.

2. Победитель и Эпикурец. Оба честолюбивы, общие интересы их сближают, но методы достижения цели вызывают обоюдную критику и отчуждение.

3. Профессионал и Логик. Сначала им нравится добросовестность друг друга, но, поскольку теоретические и практические подходы к делу бывают очень различны, они могут не прийти к согласию. Споры окажутся неконструктивными.

4. Романтик и Миротворец. Ценности у обоих одинаковы, но их темпераменты и способы достижения цели не совпадают. Сначала они пытаются перевоспитать друг друга и, конечно же, безуспешно. Миротворцу не хватает эмоциональности и он начинает казаться пресным Романтику. В свою очередь, Миротворец начинает иронизировать по поводу излишней экзальтированности Романтика.

Некоторые (соперничающие) акценты типа, как правило, приводят к антагонизму:

1. Фантазер, горячо защищающий свои идеи, несмотря на их непрактичность, может столкнуться с резким, возбудимым и довольно прагматичным Победителем, не приемлющим фантазий.

2. Прогнозист может не встретить понимания у конкретно мыслящего Эпикурейца, который обычно не настроен на далекие перспективы, предпочитая жить сиюминутными радостями. Их споры бесплодны. Они могут отталкивать друг друга разницей мировосприятия.

3. Профессионал, ставящий интересы дела выше чувств, может ранить этим Романтика, которого вряд ли оценит из-за его эмоциональности и неровной работоспособности. В свою очередь, Романтику он покажется слишком придирчивым.

4. Логик нередко шокирует Миротворца своей жесткой логикой и непониманием тех человеческих ценностей, которые так дороги партнеру. Его твердость и неуступчивость могут вывести из терпения даже Миротворца.

Тожественные акценты дают следующую картину:

Лучше всего между собой ладят Миротворцы, как наиболее способные к обоюдным компромиссам. Затем - Прогнозисты, верные своим идеалам. Достаточно гибки и настроены на комфорт в отношениях Эпикурейцы. Дорожат стабильными отношениями Профессионалы. Более требовательны и придирчивы Логика. Довольно-таки бескомпромиссны и неуступчивы Фантазеры, но наиболее нетерпимы к ошибкам и промахам других и не склонны к уступкам Победители.

Миротворцы - наиболее устойчивое сочетание. Их отношения стабилизирует хорошее взаимопонимание и терпимость. Несмотря на отсутствие эффективной взаимопомощи, они приспосабливаются друг к другу. Их ссоры обычно заканчиваются чистосердечным раскаянием и нежным примирением, поскольку оба очень дорожат своими чувствами.

Романтики - Если после бурного и счастливого начала не последует не менее бурный разрыв, отношения могут сложиться неплохо. Оба нуждаются в ссорах и эмоциональных примирениях. Они не надоедают друг другу. У них могут быть бытовые или практические проблемы, но переваливать их будет не на кого.

Эпикурейцы - Каждый захочет превзойти и покорить партнера, навязать ему свои интересы. У них будут проблемы лидерства, но обоюдная гибкость и способность к компромиссам могут спасти положение. Но удастся ли им оценить заботу друг друга?

Победители - очень плохое сочетание, если оба будут направлять энергию друг на друга. Но если их объединит общая труднодостижимая цель или общий враг, это может их сплотить. Тем более, что жесткий стиль общения оба смогут понять и простить друг другу. Однако отдыхать им лучше порознь.

Логика - рискуют наскучить друг другу. Охлаждение в чувствах возможно даже при сохранении интеллектуального интереса. Впрочем, если их не волнует проблема чувств, союз может быть прочным.

Профессионалы - Им не будет хватать душевного тепла и гибкости в отношениях. Но их сможет объединить разумный практицизм, материальные ценности или общее дело. Вопрос в том, как долго это будет длиться.

Прогнозисты - возможна духовная гармония и взаимный интеллектуальный интерес. Проблемы бытового плана могут разрушить этот союз, но он может сохраниться, если оба будут увлечены общей идеей. При столкновении различных увлечений сохранить отношения вряд ли удастся.

Фантазеры - не очень благоприятное сочетание. Взаимная неуступчивость и горячность могут сделать эти отношения изматывающими. Каждый будет мало ценить идеи другого и долго ждать поддержки собственных. К тому же возникают бытовые проблемы. Увлеченному человеку понадобится гораздо большая снисходительность, чем та, на которую можно рассчитывать в этом сочетании.

Как видим, идеальных отношений нет. Все зависит от того, сколько наберется положительных аспектов на разных уровнях отношений. Если у партнеров имеются хорошие отношения на уровне типов, но плохие на уровне акцентов типов, прогноз будет более благоприятным. Конечно, многое будет зависеть еще и от сочетания их психоформ, стилей мышления и темпераментов. В каждом случае нужно укреплять и поддерживать то, что объединяет, а не то, что разъединяет людей. А если показатели совместимости плохие по всем аспектам, стоит подумать, насколько необходимо продолжать эти отношения. Но такие сочетания так же редки, как и исключительно хорошие по всем параметрам совместимости. Поэтому важно определить, на каком уровне существует несовместимость и как ее можно уменьшить.

Авторы - Валентина Мегедь и Анатолий Овчаров

Литература

1. Алексеев А. А., Громова Л. А. Психогеометрия для менеджеров. - Л., 1990 г.
2. Аугустинавичюте А. Модель информационного метаболизма. Литва, 1980.
3. Аугустинавичюте А. "Социон"; "Теория интертипных отношений". - Отдел рукописей Библиотеки Литовской АН, 1982 г.
4. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Концепция энергообмена в модели "А" и построение подтипов, ж-л "Соционика, психология и межличностные отношения", февраль, 1999 г.
5. Мегедь В.В., Овчаров А.А. Прикладная соционика, ж-л "Соционика, психология

и межличностные отношения", май-июнь, 1999 г.

6. Мегедь В.В. Психофизические аспекты типа личности // Соционика, ментология и психология личности, МИС, №2, 2002 г.

7. Мегедь В.В. Биопсихические аспекты соционической модели типа, ж-л "Соционика, психология и межличностные отношения", февраль, 2000 г.

8. Мегедь В.В. Теория акцентов типа, ж-л "Соционика, психология и межличностные отношения", май-июнь, 1999 г.

9. Леонгард К. Акцентуированные личности. - К., 1989 г.

10. Додонов Б. И. В мире эмоций. - К., Изд-во политич. литературы Украины, 1987 г.

11. Овчаров А.А. Соционика - путь к личности. К.-Новосибирск, 1993.

12. Мегедь В. В., Овчаров А. А. Книга "Учитесь эффективно управлять людьми", Киев, "Карвалё", Рёвне, ППФ "Волинськё обереги", 2000 г., с. 126.

13. Мегедь В.В., Овчаров А.А., книга "Характеры и отношения", из-во Армада-Пресс, Москва, 2002.

14. Юнг Г.К. Психологические типы. М., 1992.