

Описание тождественных отношений для Гюго от Веры Стратиевской

Гюго - Гюго

По своим проблемам этот этот альянс во многом схож с предыдущим: переизбыток идентичной информации по этике и сенсорике постоянно сталкивается с отсутствием поддержки по логике и интуиции.

Пылкий, эмоциональный, неистовый в своих страстях Гюго всегда требует от окружающих исключительной ответной реакции на свои чувства. В окружении представителей этого типа редко находится человек, который бы хоть раз не услышал в свой адрес упрека в недостаточной чуткости и душевности. Исключение составляют только представители тождественных типов и то, только на начальном этапе взаимодействия.

Так что же происходит когда пылкий и эмоциональный Гюго встречает такого же пылкого и эмоционально, подобного себе партнёра?

Они довольно быстро начинают раздражать и утомлять друг друга, буквально сжигая друг друга своими эмоциями, (особенно если они оба одинакового темперамента).

Вот пример: молодую, незамужнюю представительницу этого типа познакомили с одиноким мужчиной, отцом троих детей, заинтересованном найти себе подходящую во всех отношениях спутницу жизни. Первое общение с ним (по телефону) ей показалось интересным — сразу выявились общие взгляды, общие вкусы и симпатии. Разочарование наступило в первый же вечер, когда новый друг пригласил её отужинать с ним в ресторане. Её желание заказывать всё самое вкусное и дорогое поначалу у него не вызвало возражений, но потом, когда он почувствовал, что она его просто проверяет на щедрость, в его дружеском тоне возникла некоторая настороженность. Впрочем, у неё эта настороженность возникла ещё раньше. И причиной тому, как ей показалось, была его ничем не оправданная пылкость и преувеличенная эмоциональность. Она сразу поняла, что произвела на него приятное впечатление, но он так восторженно высказывался по этому поводу, что ей стало как - то не по себе. Он же, со своей стороны, почувствовав к себе некоторую антипатию, стал настойчиво выяснять её причины — что ей в нём не нравится, чем он так плох, чем не угодил, может обидел чемнибудь, — а это, по её мнению, было совсем нехоту, и вызвало у неё непреодолимое желание поскорее от него отделаться. Словом, ужин закончился неудачно; больше они никогда не встречались и на его телефонные звонки она не отвечала. Взаимное пылкое радушие двух представителей этого типа очень быстро начинает утомлять их обоих — кто - то обязательно должен быть “холоднее”, сдержаннее. Кто - то должен промолчать, выслушать в то время как очень хочется говорить обоим на одиноково волнуящую обоих тему...

— Но ведь не всегда подбирается интересующая их обоих тема...

— В этом случае возникают другие проблемы: слушать партнёра совершенно не хочется — возникает либо активное неприятие задаваемой им темы, либо вызванное информационным пресыщением ощущение скуки и раздражения партнёром, (“Подумаешь, Америку открыл! Я и сам так думаю!”)

Неприятие темы, выбранной партнёром, для импульсивного и раздражительного Гюго особенно нестерпимо. А представьте, что происходит, если аналогичное ощущение испытывают оба собеседника? Да прибавьте к этому некоторую ограниченность интересов каждого из них... (А представителю этого типа свойственно замыкаться в кругу интересов своей семьи. Каждого из них могут интересовать только события, происходящие с его родственниками в то время как всё остальное кажется уже не стоящим внимания). Понятно, что такой человек будет обсуждать только то, что его непосредственно волнует, проявляя полнее безразличие к теме, волнующей его собеседника.

“Заскучавший” Гюго может либо прервать разговор, заявляя, что он ему неприятен (неинтересен), либо настойчиво переводить его на другую тему. В любом случае общение становится малоприятным. И по мере того как угасает взаимный интерес, нарастает взаимное раздражение. (“Опять он мне будет говорить про своих родственников! Я это уже сто раз слышала!..”)

— А муссировать тему, которую он считает исчерпанной Гюго не может...

— Проблема в том, что неисчерпаемым (по количеству впечатлений) ему кажется только происходящее с ним самим и с его ближайшим окружением. “Я сегодня так хорошо поужинала!” — сообщит представительница этого типа поочерёдно всем своим родственникам, (а дальше будет перечисленно, чем конкретно она поужинала, из чего это было приготовлено и каково это было на вкус). Но к аналогичной информации, исходящей от кого - либо другого, Гюго довольно быстро теряет интерес. Делясь впечатлениями, он рассчитывает, что они в первую очередь будут кем - то восприняты и менее всего расположен воспринимать чужие аналогичные впечатления, особенно если они уже им уже пережиты и не представляют для него ничего нового.

А кроме того, Гюго желал бы, чтобы другие радовались его радостям и сопереживали его несчастьям. Но сам он не всегда готов разделить чужие переживания — у него своих достаточно, так зачем усложнять жизнь? (“...И вот она мне говорит про своих родственников, кто у неё чем болел, у кого что стряслось. Мне это не интересно. Я это миллион раз слышала!..”)

Сам Гюго может миллион раз рассказывать одну и ту же историю о том, как его обидели или как несправедливо с ним обошлись. Но слушать подобные рассказы от других (да тем более многократно) он менее всего расположен. Да и зачем? Ни советом, ни делом он здесь не поможет. Ну посочувствует, повздыхает за компанию, но никаких проблем он этим не решит. Он предполагает, что человеку надо чем - то помочь, что - то для него

сделать, но что именно — Гюго не всегда знает...

— Куда - то идти, кому - то жаловаться, куда - то писать... — подсказывает Читатель.

— Но куда именно? в какие инстанции? — этого вам Гюго, (не обладающий особой сноровкой) ни за что не скажет — в этом он слаб. (Поскольку это касается его суггестивного аспекта логики соотношений и нормативного — деловой логики.) Но зато в этом силен его дуал Робеспьер, у которого эти аспекты расположены на сильных уровнях — на позициях прорабмной и наблюдательной функции). Гюго, подсознательно сориентированный на Робеспьера, склонен запрашивать такую информацию у всех и каждого (на случай, если ему самому это понадобится — мало ли его тоже обидят!) с этой информацией Гюго чувствует себя защищённым, хотя это именно та информация, которая тяжело им усваивается и быстро забывается. (Если неожиданно спросить у среднестатистического представителя этого типа адрес ближайшей аптеки, он мысленно представит себе местонахождение ближайшей почты, а направит вас по адресу ближайшей жилконторы. И неудивительно — ведь всё это некие, знакомые ему учреждение, в которое он и сам часто ходит и не задумываясь может послать туда других.

— Но если у Гюго возникает такая путаница всякий раз, когда дело касается справочной или энциклопедической информации, то что будет происходить, если начнут взаимодействовать два представителя этого типа?

— Будет происходить нечто похожее на французскую эксцентрическую кинокомедию, когда все вокруг спешат, суется, запутываются сами и запутывают других.

Кстати, о суете и спешке в этой диаде: два представителя этого типа, желая успешно взаимодействовать, вынуждены будут “притормаживать” и себя и друг друга. Каждый из них вынужден будет “работать диспетчером” и для себя, и для партнёра. (И к этому выводу они довольно скоро придут, столкнувшись с огромным количеством накладок и недоразумений). Каждый из них должен будет координировать действия партнёра и по аспекту интуиции времени, (чтобы не было лишней суеты и перенапряжения), и по аспекту интуиции возможностей, (чтобы не обнадёживаться впустую и потом не разочаровываться). Они будут подстраховывать друг друга и по аспекту деловой логики, подсказывая как поступить в той или иной ситуации, приводя примеры из собственного опыта (и на этот раз уже основательно их запоминая). Причём советы по деловой логике они могут давать особенно охотно — у каждого из них это нормативная (ролевая) функция и каждый из них хотел бы произвести по этому аспекту приятное впечатление.

Информацию по аспекту логики соотношений каждый из них вынужден будет накапливать и для себя и для партнёра (в противном случае неразберихи и путаницы им не избежать, а действовать по принципу “пойди туда не знаю куда” ни один из них не захочет, поскольку оба они — рационалы).

— Короче, каждому из них придётся частично взять на себя обязанности своего дуала...

— Что будет тем более обидно и обременительно, поскольку каждый из них предполагает такую помощь со стороны партнёра. Но как бы они ни старались, поддержка со стороны партнёра каждому из них не покажется неудовлетворительной, а собственный расход сил — чрезмерным. В конечном итоге возникнет чувство усталости и раздражения. Партнёры изведут друг друга упрёками и обвинениями — кто прав, кто виноват; и в конечном счёте разойдутся, недовольные своими взаимоотношениями. (Хотя мотивировать это будут тем, что чувства иссякли...)

— А какие могут быть чувства в прагматичных тождественных отношениях?..

— Чувства симпатии или антипатии. Вне чувств Гюго отношений вообще не строит — такие отношения ему неинтересны. А в тождественных отношениях происходит именно угасание интереса: человек не вызывает уже ни интереса, ни эмоций, так зачем вообще поддерживать с ним отношения?

Альянс двух супругов Гюго, (если таковой и сложится), в любом случае не может быть долговечным. Это не только постоянные эмоциональные выплески, чередуемые с периодами отчуждения, это и постоянные споры о кулинарии, о сексе — это и постоянная толкотня на кухне, и вечные споры по поводу методов воспитания детей.

Постоянное вмешательство в личные дела и отношения друг друга, постоянное перетягивание материальных ценностей. (Аспект волевой сенсорики для обоих представителей этого социотипа будет чрезвычайно важен, уступить друг другу они здесь не смогут — “тождики” не уступают друг другу по демонстративным функциям, скорее, пытаются разойтись в разные стороны, оставаясь каждый при своём. Хотя это “своё” они могут отвоёвывать любым, доступным им способом, так что и разногласия по этому аспекту здесь могут перерасти в жесточайшую бойню).

Партнёров не может не утомить и постоянно возрастающее напряжение, и постоянная суеда, и лихорадочная спешка, и взаимные упрёки, и обиды, и вспыльчивость, переходящая в истерики. “Что ты всё время кричишь?!” — одёргивают один другого, — Ты много и громко говоришь! Ты последи за собой! Так нельзя, надо быть самокритичным!..”

— Хотя, получается, что каждому из них приходится перекрикивать друг друга... Как же им ужиться друг с другом?!

— Ужиться им вместе очень трудно: они довольно быстро начинают утомлять друг друга ощущением эмоционального и сенсорного дискомфорта — непременным следствием взаимного раздражения и информационного пресыщения в этой диаде.

Лучшее, что может быть в тождественных отношениях среди представителей этого типа — это отношения по схеме “учитель — ученик”, при условии огромного преимущества в возрасте, жизненном (и творческом) опыте одного из партнёров и при глубоком взаимном уважении.

Удачным образцом таких отношений может быть пример великой и неподражаемой Фаины Раневской, чью одинокую старость скрасила дружба с начинающей тогда, подающей надежды актрисой Мариной Неёловой, ставшей для своей “тождественной” учительницы не только другом, но и единственным близким человеком в самый тяжёлый период её жизни.

В отношениях “учитель — ученик” представители этого типа могут проявить лучшие качества своей натуры: чуткость, душевность, отзывчивость, которые так умеют ценить те, кто в силу определённых обстоятельств в этом нуждаются.

[Источник](#)

[Обсудить на форуме](#)