

Введение

Вот уже более тридцати лет говорят о «человеческих отношениях». На некоторых предприятиях есть даже служба с таким названием. Мы и в самом деле все более и более ощущаем потребность в общении, в установлении теплых отношений между членами одного общества. Речь идет о том, чтобы облегчить диалог, укрепить связи в целях улучшения общего настроения.

И хотя важность психологического аспекта отношений между людьми в рамках одной группы была открыта сравнительно недавно, само по себе явление старо как мир. С тех пор, как существуют люди, их взаимные отношения всегда отражались на их характере, менталитете, развитии, их поведении внутри группы и удовольствии или неудовольствии от принадлежности к ней. Не вчера философы, психологи или просто люди, у которых есть сердце и здравый смысл, начали привлекать внимание к важности человеческих проблем, но в то время они проповедовали в пустыне. Понадобилось вмешательство инженеров, которые в бесконечной погоне за увеличением доходности и производительности пришли к выводу, что большую роль здесь играет человеческий фактор.

Было показано, что производительность труда—сложное явление, в котором душевное состояние работника, психологическая атмосфера в рабочей группе, отношения с клиентами не менее важны, чем технические аспекты. Возникли службы, получившие название *public relations* и *human engineering*. Их целью является повышение производительности с учетом человеческого фактора: улучшение адаптированности машины к человеку для увеличения выработки, улучшение отношений внутри рабочей группы, а также отношений между предприятием и клиентами для увеличения производительности и облегчения сбыта. Интерес к управлению человеческими отношениями, таким образом, был вызван определенной целью: развитием предприятия, увеличением производительности труда, расширением рынка сбыта. Тем не менее нет причин ограничивать воздействие такого рода лишь отношениями, устанавливающимися между работниками и работодателями или между производителем и потребителем, сокращая таким образом его возможности.

Отношения между людьми включают в себя всю совокупность социальных контактов: в семейном кругу, в школе, на работе, в обществе в целом. Выделение одной категории контактов искажает проблему, а полученные таким образом результаты разочаровывают. Для выработки правил, которые позволят улучшить отношения, необходимо рассматривать человеческое поведение в совокупности всех его форм.

Рассмотрение человеческого поведения в целом предполагает психологический подход, и мы видим, что отношения между людьми представляют собой основной предмет психологии в ее динамическом аспекте.

Психология в целом имеет дело только с человеческими отношениями. Сам по себе поведенческий акт сводится к нервным импульсам, мышечным сокращениям, секреции различных желез и т. д. Психологический аспект существует только в отношении к наблюдателю, будь то третье лицо или сам субъект. Самих по себе психических фактов не существует.

Психология, таким образом, предстает как наука о человеческих отношениях, и с использованием ее данных можно разработать технику, способствующую улучшению жизни общества. Подобная техника должна объять человеческое поведение в целом, поскольку люди вступают в отношения между собой с самого рождения в рамках семьи, затем в школе, в профессиональной и гражданской жизни: это отношения ребенка с родителями, с учителями, отношения рабочего или служащего с его товарищами, начальниками, работодателями, отношения производителя с другими производителями и с потребителями, гражданина — с государством и согражданами¹. Благоприятный психологический климат может возникнуть в результате гармонизации этих отношений.

¹ Один американский автор, Я. Л. Морено, предлагает для достижения этой цели использовать серию техник, составляющих новую науку, социометрию.

Для достижения подобной гармонизации управление отношениями между людьми призвано решать следующие задачи:

1. Воспитывать ребенка с целью сформировать человека и адаптировать его к жизни общества: образование в рамках семьи и школы.

2. Адаптировать предприятие и социальную организацию в целях всестороннего развития человека.

Таким образом, мы выходим за рамки отношений, связанных с повышением производительности труда. В дополнение к вопросам производительности и сбыта поднимаются вопросы, касающиеся образования, воспитания, профессиональной ориентации.

Если целью ставится всестороннее развитие человека, необходимо точно знать, что имеется в виду. Это возможно только при условии понимания человека и его потребностей: физических, экономических, психических и моральных. Человек может достичь всестороннего развития своей личности, жить полной жизнью только в условиях максимального удовлетворения своих потребностей (интенсивность которых меняется в зависимости от личных характеристик индивида) в рамках условий, установленных школьным, семейным, рабочим и социальным окружением. Для понимания потребностей необходимо внимательно, объективно, с симпатией посмотреть на человека. Необходимо изучить различные формы его поведения, его реакцию на различные ситуации, в которые он попадает; необходимо увидеть за меняющимся поведением, зависящим от множества случайностей, его основу, общую для всех форм поведения.

Глава 1

Понимание человека

В то время как проблемы мироздания не всегда интересуют нас в равной мере, в то время как можно жить, никогда не задаваясь вопросом о природе физических явлений, не проходит и дня, чтобы у нас не возникло сознательное или бессознательное желание проникнуть в мотивы действий какого-либо человека из нашего окружения.

Во все времена мыслящие и предприимчивые люди задумывались над этой проблемой, но долгое время ее изучение сдерживалось массой предубеждений и иллюзий, на основе которых производились попытки создать «психологию». В то время как вот уже больше века наука о неживой материи, освободившись от метафизических принципов, внезапно начала делать большие успехи, изучение человека медлило, остановившись на псевдопроблемах, таких как «природа» разума или сознания... Будучи наследницей схоластики и оставаясь привязанной к изучению философии, психология ощущала на себе влияние любви к пространным рассуждениям. Конечно, соответствует истине высказывание Х. В. Хаслетта о том, что «ученый ни в какой сфере не чувствует себя столь потерянным, как в момент обращения к изучению самого человека. Атомы можно разложить на составляющие, свет, исходящий от самых дальних звезд, может быть проанализирован, а электричество можно даже поставить на службу человеку. Но когда ученый обращается к жизни, к самому сложному предмету — человеку, трудности незамедлительно возрастают. Ни жизнь, ни человек не становятся столь же добровольно объектами контролируемого эксперимента». Тем не менее современная психология все больше и больше усваивает два основных метода научного исследования: наблюдение и эксперимент. Но они в гораздо большей степени связаны с изучением функций мышления и его законов, чем с изучением человеческой личности.

Постоянные свойства, истинные движущие силы человека ускользали от психологов, занимавшихся только ощущениями, восприятием, представлениями, суждениями, волевыми процессами и т. п. С учетом этой лакуны попытки создания психологии, которая могла бы объять человека в целом, а не только его умственные способности, становятся все более многочисленными. Что же нового они нам приносят?

Следуя традиции, многие авторы попытались разделить человечество на типы. Какие психологические критерии они используют? Достаточно часто используется противопоставление активности — неактивности, грусти и веселости, готовности или нежелания прилагать усилия. Эти критерии лежат в основе противопоставления симпатотонического и ваготонического типов (Эппингер и В. Р. Хесс) или циклотима и шизотима (Э. Кречмер), стеника и астеника (Пенде). Это противопоставление по легкости — трудности перехода к действию, ответу на раздражитель

лежит в основе первичного — вторичного типов Гросса, типов «первичный активный» — «вторичный неактивный» К. Хейманса.

Так же рассматривается и порог ответа на раздражитель: низкий порог, когда для провоцирования ответной реакции достаточно слабого раздражителя, и высокий порог, когда для этого требуется сильный стимул. При этом одни говорят о возбудимости (Иванов-Смоленский, Мясищев), другие — об эмоциональности (Хейманс).

Отношение к своему окружению, к действиям и событиям характеризует противопоставление между объективным и субъективным типом по А. Бине, экстравертом и интровертом по К.-Г. Юнгу, дезинтегрированным и интегрированным по Дженшу. Социальные взаимоотношения позволили З. Фрейду выделять нарциссизм, сосредоточенных на самих себе, независимых, доминирующих в отношениях, агрессивных, и эротики, дорожащих любовью других, боящихся ее потерять, живущих в состоянии зависимости от другого. С социальной точки зрения Э. Шпрингер описывает доминантный тип, движимый стремлением к власти, экономический тип, представляющий собой производителя, имеющего материальные интересы, и социальный тип, характеризующийся альтруизмом и самопожертвованием в интересах коллектива. Со своей стороны Ч. Ломброзо и его ученики сделали попытку описать криминальный, асоциальный, аморальный тип, predisposed к делинквентности.

Список можно продолжать, поскольку типологий существует столько же, сколько и исследователей, и заниматься классификацией по различным признакам можно бесконечно. Но что это нам дает с психологической точки зрения? Совсем немного!

Черты характера, выбранные для формирования типов, обычно противопоставлены и представляют собой крайние точки, между которыми распределяются формы человеческого поведения. Но на самих крайних точках находятся немногие, а обычно человек колеблется между ними, приближаясь к тому или иному типу в зависимости от обстоятельств. Типологии классифицируют индивидов, а не описывают их при помощи независимых факторов, комбинации которых могли бы определять какой-либо характер. Но при этом, рассмотрев совокупность этих типологий, мы видим, как на ее основе вырисовывается некоторое количество «составляющих характера» (или «измерений», в терминологии современных англоязычных психологов), противопоставления которых служат определению типов: активность, неактивность; эйфория, дисфория; стения, астения; возбудимость, атония; интерес, сосредоточенный на себе или на другом; моральность, аморальность; доминирование, подчинение и т. п. Таким образом, представляется более простым найти элементарные составляющие, которые в своих сочетаниях формируют все психологические типы¹.

При изучении некоторого количества типологий или классификаций черт характера на первый взгляд кажется, что они очень отличаются друг от друга, и тем не менее, несмотря на различия в точках зрения и в используемой терминологии, все эти типологии или классификации охватывают не более дюжины характеристик поведения, которые мы можем разделить по трем категориям:

1. Взаимодействия с внешним миром, относящиеся к общим свойствам, как психологическим, так и физиологическим, которые мы можем объединить под названием **биологического поведения**.

2. Взаимодействия с внешним миром, относящиеся к ориентации, к преследуемым целям, которые можно рассматривать как способ приспособления

¹ Первая попытка подобного рода была предпринята во Франции Ф. Ашиль-Дельма и М. Боллем, которые в 1922 г. в своей работе «Человеческая личность» дали схему анализа личности, основные черты которой сохраняются в большинстве аналитических схем, предлагаемых сегодня.

к окружающей среде, которые мы объединим под названием **социального поведения**. 3. Взаимодействия с внешним миром, относящиеся к организации в целях адаптации этого взаимодействия к преследуемым целям, которые можно назвать интеллектуальным **поведением**.

В первой категории можно выделить:

- 1) противопоставление энергичного, активного, быстрого, экспансивного, живого поведения и поведения мягкого, беспечного, медленного, апатичного, спокойного, то есть противопоставление **возбуждения и депрессии**;
- 2) противопоставление силы и слабости, неутомимости и утомляемости, то есть **стении и астении**;
- 3) противопоставление оптимизма, веселости пессимизму и грусти, то есть **эйфории и дисфории**;
- 4) противопоставление эмоциональности, чувствительности к событиям, к тенденциям, потери контроля над собой и невозмутимости, равнодушия к происходящему, слабой реактивности, самообладания, то есть **низкого и высокого порога реакции**.

Вторая категория характеристик — социальные характеристики, могут, в свою очередь, подразделяться на два типа: с одной стороны, установки субъекта по отношению к себе самому и по отношению к другому; с другой — установки субъекта по отношению к «давлению» среды.

В первом из рассматриваемых типов мы отмечаем в первую очередь пристрастную оценку субъектом всей совокупности ценностей, связанных с его «Я» и окружением, склонность видеть в себе меру всех вещей, сосредоточивать свой интерес на себе, делать из «Я» единственный объект любого поведенческого акта. Этот эгоцентризм в пассивной форме ведет к позиции **эгофилии**, проявляющейся в стремлении считать себя выше всех окружающих, в стремлении заниматься собой, говорить о себе, своих чувствах, идеях, опыте.

В более активной форме эгоцентризм проявляется в склонности к доминированию над себе подобными, в жадности до наживы, в ярко выраженных собственнических наклонностях, амбициозности, постоянной заботе об улучшении своего положения, увеличении знаний, в чрезмерном интересе к материальным вопросам, то есть во всем, что ведет к **получению благ и преимуществ**.

Другим выражением эгоцентризма является **завоевание внимания и интереса другого** через стремление понравиться, быть «звездой», зачастую прибегая к лжи с целью стать заметным и «эпатировать» публику, стараясь быть в центре внимания, надевая роскошные, кричащие, оригинальные вещи, демонстрировать свое следование моде, условностям, обычаям, чтобы польстить своему окружению, короче, придавать большое значение мнению других в отношении себя.

С упомянутым эгоцентричным поведением контрастирует установка на самопожертвование, самоотдачу, интерес к другому (аллоцентризм), стремление оказать услугу, пожертвовать своими интересами, чтобы не навредить другому, привязанность к друзьям, предпочтение сотрудничества работе в одиночку.

В качестве второго типа социального поведения можно рассмотреть способ реакции субъекта на «давление» среды. Любой живой организм постоянно является объектом действия среды, которое может в большей или меньшей степени нарушать его внутреннее равновесие. Здесь мы будем рассматривать собственно «давление», ограничения, связанные с жизнью в социуме. На наличие этих ограничений субъект может реагировать тремя способами: либо это реакция противостояния, сопротивления в форме упорства, упрямства, возмущения, строптивости; субъект часто выдвигает свои требования, постоянно чувствует себя ущемленным, проявляет высокую чувствительность, легко раздражается, завидует, действует не в соответствии с обычаем или желанием окружения, предпочитает свободу и независимость; либо это реакция **бегства** (побега), когда субъект склонен искать одиночества, склонен к недоверию, к осторожности с чужими, предпочитает не замечать соперника, вместо того чтобы атаковать его; либо это реакция агрессии, при которой субъект стремится

жить по формуле «око за око, зуб за зуб», навязывать свою точку зрения, свою волю, любит спорт, связанный с жестокостью (бокс, борьба, регби и т. п.), спортивные соревнования, с легкостью говорит нелицеприятные слова, выражает свое раздражение.

В организации взаимодействия с внешним миром мы видим серию проб и ошибок, которые позволяют субъекту улучшить свою адаптацию на основе уроков опыта. Здесь субъектов можно подразделить по принципу более или менее успешного научения на основе опыта, адаптации по

результатам минимального количества попыток, то есть способности к фиксации и усвоению опыта, которая позволяет запомнить относительно много, быстро приобретать новые привычки, легко достигать автоматизации движений, приобретать широкие знания в различных областях.

Любое поведение человека (и даже животного) может быть проанализировано на основе вышеизложенных категорий. Жизнь с психологической точки зрения — это все описанное, а точнее — только это, поскольку какой бы ни была человеческая деятельность, ее можно свести к нескольким указанным понятиям; каждый аспект поведения может быть отнесен к одной из этих категорий.

Можно остановиться на достигнутом, сочтя эти данные удовлетворительными. Но человеческий разум любопытен и не удовлетворяется описаниями: он требует объяснений; ему нужно знать причину различных характеристик поведения, видеть соединяющие их связи. Но при этом недостаточно простой констатации, нужно применять более смелую интерпретацию фактов.

Мы отталкиваемся от гипотезы, согласно которой любой поведенческий акт может быть интерпретирован в зависимости от наличия следующих шести фундаментальных биологических свойств живой материи:

1. Пластичность, свойство, характеризующее изменение равновесия и модификации под влиянием некоторых раздражителей окружающей среды. Пластичность «избирательна» и неодинакова для различных влияний среды.
2. Возбудимость, способность при помощи усвоенных вторичных реакций противостоять первичным изменениям, происшедшим вследствие пластичности и подвергающим опасности равновесие или своеобразие.
3. Эргаполиз (от греческого *ergon* — работа и *apohysis* — освобождение): способность высвобождать химическую энергию органических субстанций и преобразовывать ее в электрическую и кинетическую энергию.
4. **Двигательная способность**, истекающая из синергетики возбудимость-эргаполиз, которая позволяет живому существу перемещаться в окружающей среде.

5. Питание, способность, позволяющая организму усваивать органические субстанции, источником которых служит окружающая среда.

6. Размножение, способность живого существа начиная с некоторой ступени роста делиться для формирования новых индивидов.

Эти шесть свойств характеризуют биологическое поведение индивида. Это поведение имеет целью, с одной стороны, обеспечение **сохранения** индивида, с другой — его экспансию. Если мы рассмотрим это поведение в его внешнем аспекте, в его влиянии на социальное окружение, то сможем констатировать наличие некоторого количества элементарных форм взаимодействия с внешним миром, которые можно принять в качестве элементарных составляющих поведения:

1. Эмоциональность (или составляющая *E*), реакция на действия и события, связанная с удовлетворением или фрустрацией, угрозой фрустрации или наличием препятствия для удовлетворения потребности или склонности.

2. Активность (или составляющая *A*), потенция действия, предрасположенность к моторному поведению без видимой цели, к выплескиванию избытка энергии.

3. Соматотония-полярность (или составляющая *T*), которая соответствует влиянию, оказываемому на

поведение характеристиками скелета и мышечного тонуса, функциональным значением висцеральных систем и секреторной функции желез, в частности половых (маскулинное или феминное поведение). Выраженность позиции *T* связана с маскулинностью, слабая выраженность — с феминностью.

4. Алчность (составляющая *I*), склонность требовать положенное, всячески увеличивать свою долю, получать максимум выгод,

самоутверждаться, поддерживать свою позицию, несмотря на любое противодействие, торжествовать над окружением.

5. Общительность (составляющая *S*), склонность (приобретенная на основе взаимодействия предыдущих позиций и воздействия социального окружения) привлекать внимание, интерес или симпатию себе подобных.

6. Доброта (составляющая *J5*), склонность (приобретенная в тех же условиях, что и предыдущая) интересоваться другим, выражать ему свою симпатию, привязанность, уважать его права и интересы, при необходимости жертвовать собственными интересами ради того, чтобы не нанести ему вреда.

7. Интеллектуальная составляющая *Я*, представляющая собой склонность к приобретению, усвоению и сохранению специфических ответных реакций на специфические раздражители.

8. Интеллектуальная составляющая *G*, то есть позиция, определяющая контроль ситуации и формирование ответных реакций на раздражители при помощи сопоставления, сочетания и выбора между различными усвоенными ответными реакциями. Именно составляющая *G* вносит в поведение и мышление элемент последовательности. Эти восемь позиций описывают аспекты поведения, которые мы распределили по следующим группам: биологическое, социальное, интеллектуальное. Излишняя активность проявляется в возбуждении и эйфории, в то время как ее недостаток соответствует депрессии или дисфории. Стенический или астенический аспект связан со значением составляющей *G*. Низкий порог реактивности обуславливается высокой эмоциональностью, в то время как высокий порог определяется низкой эмоциональностью.

Эгофилия тесно связана с алчностью. Если высокое значение алчности сочетается с сильной эмоциональностью и недостаточной добротой, а также фе-минной полярностью (слабая *G*), мы имеем дело с доминированием противопоставления и сопротивления. Если высокое значение алчности сочетается с высокой активностью и выраженностью составляющей *G* (маскулинная полярность), субъект легче переходит к агрессивности.

Выраженная алчность в сочетании со слабой активностью и высокой эмоциональностью характеризует субъектов, находящих укрытие в побеге. Алч-гость также лежит в основе поведения, направленного

на захват благ и выгод, в то время как **общительность** побуждает искать внимания или заинтересованности другого. Что касается предрасположенности к самопожертвованию, то она обусловлена значительным развитием **доброты**.

Интеллектуальные типы поведения зависят от способностей к приобретению (составляющая *H*) и использованию приобретенного (составляющая *G*).

Значения составляющих характера субъекта позволяют предсказать тип его взаимодействия с внешним миром, предвидеть, чего можно и чего нельзя от него ожидать, а также позволяет делать выводы о доминирующих потребностях субъекта.

По словам американского психолога Мюррея, «большинство потребностей являются системами социальных реакций, отражающих склонность субъекта к:

- 1) повышению своего положения;
- 2) сохранению и защите достигнутого;
- 3) созданию связей и сотрудничеству с союзными объектами и институтами, тенденции восхвалять их, руководить ими, защищать их;
- 4) отклонению враждебных объектов, стремлению противостоять им, отказываться от них или атаковать их».

Все эти формы поведения в целом управляются алчностью.

Для кого-то на первом плане находится приобретение, завоевание новых благ. У них мы находим выраженную потребность в **приобретении и присвоении**. В некоторых обстоятельствах субъект может даже попытаться удовлетворить эту потребность с использованием бесчестных средств, в частности кражи. Других алчность ведет к присвоению не столько в целях употребления, но ради радости обладания. К этому типу относятся коллекционеры: все их старания направлены на содержание и сохранение объектов, находящихся в их собственности, ради удовлетворения **потребности в сохранении**.

Составляющая V, связанная с эмоциональностью и дисфорическим настроением, часто находит отражение в скупости, которая является проявлением **потребности в накоплении и сохранении**, сопровождающимся лишением себя и других возможности пользоваться накопленными благами. Эти три потребности могут в той или иной мере сосуществовать и сочетаться в порождении целой гаммы форм поведения, связанного с интересом к материальным благам.

В психическом или социальном плане гордость алчного человека может толкнуть его на выполнение трудных задач, на преодоление препятствий, на соперничество с другими с целью их превзойти, а также к развитию своих талантов в соответствии с потребностью в **самореализации**, потребностью доказать свою значимость самому себе. Он также может искать удовлетворения своей **потребности в доминировании** через ситуации или должности, предоставляющие ему возможность командовать себе подобными, направлять их деятельность, влиять на них с целью изменения их мыслей и поступков в желательном направлении, навязывать им свою точку зрения. В обстоятельствах, когда превосходство его талантов не является бесспорным, гордец воздерживается от действий, боясь поражения; он избегает ситуаций, которые могут привести его на нижнюю ступень лестницы, либо, если избежать неудачи не удалось, тут же пытается совершить новую, успешную попытку или же компенсировать неудачу подвигом или успехом на другом поприще. Эта **потребность в компенсации** лежит в основе многих героических поступков, это стимул, иногда приводящий к значительным свершениям.

Потребность не оказаться на нижней ступеньке толкает алчного индивида либо на сокрытие своих неудач и ошибок, либо на попытку оправдаться при помощи более или менее существенных аргументов: в принципе, он не хочет быть неправым. Неуверенность в себе, неверие в свои силы ведет его к избеганию ситуаций, в которых он рискует потерять свой статус. Он боится социальных контактов, групповой деятельности, не может действовать, когда за ним наблюдают.

Такой субъект ищет независимости и свободы, пытается освободиться от ограничений, от любых уз, не выносит никакого доминирования, любит жить по-своему, отказываясь от принятия продиктованной другими линии поведения, охотно переставая считаться со стесняющими его правилами и критикуя всякого, кто обладает властью. Его **потребность в автономии** не позволяет ему навязывать свои мерки, когда он находится в зависимой ситуации, и толкает его на упорное сопротивление любым попыткам ограничить его в чем-либо, на восстание против своей среды, на принятие стороны противника, на скандалы, связанные с неприятием им условностей. Если активность еще более выражена, он не довольствуется простым сопротивлением, а нападает физически и словесно, бурно реагирует в случае противоречия, выказывает жесткую авторитарность по отношению к подчиненным и охотно перекладывает на других ответственность за совершенные ошибки. Если случая для проявления жестокости не предоставляется, он выражает свою потребность в агрессии через насмешки над окружающими.

Напротив, если активность недостаточна, алчный субъект пытается оградить себя от окружения, избегает себе подобных. Это неуживчивый человек, отталкивающий всякого, кто осмелится его потревожить, который часто выражает свое презрение к толпе, равнодушен к тому, что интересует его окружение, неспособный присоединиться к нему, имеющий очень мало настоящих друзей, который к тому же принимает высокомерный и отстраненный вид для удовлетворения **потребности в изоляции и отделении**.

Общей характеристикой всех алчных индивидов, которую они так или иначе проявляют в своем поведении, является себялюбие, или **эгофилия**. При чрезмерной алчности самолюбование находит свое отражение в ощущении собственного превосходства и доходит до навязчивых идей о величии. При условии избытка эмоциональности характер становится недоверчивым, подозрительным, со склонностью к осуждению окружающих и к мании преследования.

Если, напротив, алчность выражена неярко, субъект представляет собой прямо противоположное явление. Степень активности отражается на более или менее активном или пассивном характере взаимодействия с внешним миром, идет ли речь о **потребности в подчинении**, которая ведет к предпочтительному подчинению, а не командованию, или о **потребности в смирении**, которая приводит к недооценке своих возможностей. Если к тому же, как это часто бывает, упомянутый прирожденный подчиненный обладает еще и добротой (положительное значение составляющей *B*), он даже рад работе на других, выражает доброжелательность, склонен скорее замечать добро, а не зло, снисходителен и обязателен по отношению к друзьям, легко раздает похвалы, склонен к симпатии, к подражанию вышестоящим, к принятию их идей, к следованию их инструкциям, к проявлению уважения и восхищения, к приспособлению к любым обычаям. Он старательно избегает всего, что может позволить ему потерять уважение к своему окружению, и выражает большое уважение к интересам тех, кто с ним соприкасается. Ко всему прочему, он боится навлечь на себя неудовольствие, и его поведение находится под влиянием стремления **избежать порицания**. Он ощущает **потребность защищать** себе подобных, выражать им симпатию, удовлетворять их желания, особенно если речь идет о существе слабом, которое имеет **потребность в помощи**: это может быть ребенок, инвалид, старик, больной, человек одинокий или находящийся в затруднительной ситуации. Он любит оказывать помощь тем, кто нуждается в защите, утешении, поддержке, ободрении или уходе. Его сострадание к бедам другого вызывает доверие окружающих. Его даже считают простаком, готовым всегда отдать последнее для другого, разделить с ним его беды и горести, более склонным к жалости и извинению, а не к осуждению.

Если присутствует слабо выраженная депрессия, это значит, что он легко начинает считать себя недостойным, в случае если что-то не получается, склонен винить себя, а не других, легко отказывается от борьбы, так как считает себя неспособным до конца выдержать сражение.

Алчность в сочетании с общительностью (составляющая 5), при условии что общительность хорошо развита, приводит к желанию слышать похвалу, одобрение окружающих. Такой субъект любит хвастаться и выставять себя напоказ. Он жаждет престижа, почестей, социальных отличий, не любит быть незамеченным. Для привлечения внимания он может использовать интригу, соблазн, скандал. Для удовлетворения **потребности быть замеченным** он употребит любую ложь, любые выдумки.

Сочетание общительности и доброты создает в высшей степени социальное существо, всегда готовое к сотрудничеству с себе подобными, любящее объединять свои усилия с усилиями других для достижения общей цели, ищущего дружбы, расположения другого, всегда находящееся в добром согласии со своими друзьями.

Такой субъект обладает «стадным инстинктом»; он уже неспособен иметь свою личную жизнь и оказывается целиком и полностью связанным с группой своих друзей и с социальными институтами (общества, профессиональные группы, политические партии), к которым принадлежит. Он боится одиночества и старается найти как можно больше друзей; впрочем, ему это легко удастся, поскольку в дружбе он отдает больше, чем требует взамен. Основной характеристикой такого субъекта является его **потребность в создании связей** с социальным окружением.

Он постоянно ищет помощи и защиты, ему нравится быть любимым, нравится, когда за ним ухаживают, балуют, утешают, руководят его действиями. Лишившись привычного окружения, такой человек чувствует себя глубоко несчастным.

То, насколько человеку удастся удовлетворить все эти потребности, зависит от его отношений с окружающим миром. Далее будет рассмотрено развитие этих отношений с младенчества до зрелого возраста.

Копия из книги Франси Бо «Отношения между людьми» 12-е издание, Питер, 2003, гл. 1