



Следующий раздел

www.geotar.com/geota/psyhonica/psy3.pdf



Предыдущий раздел

www.geotar.com/geota/psyhonica/psy1.pdf

К оглавлению

www.geotar.com/geota/psyhonica/index.html

ПСИХОНИКА

Глава 2. Агрессивность

Агрессивность как врожденное свойство досталась человеку что называется "с сотворения мира". Кроме того, что Адам унаследовал это качество как "первородный грех" (см. книгу "Тора говорит человеческим языком"), уже его потомки в третьем колене брали в жены дочерей человеческих, из местных племен, и это безусловно "обогастило" их генетику агрессивностью.

Агрессивность в самом общем виде проявляется в желании решать свои проблемы вначале с помощью других людей (*при низкой самооценке*), а затем - за счет других людей (*при высокой самооценке*). Конкретно она обычно проявляется в желании власти, желании командовать другими, в желании давать меньше, а получать - больше, в желании обеспечить себе превосходство.

Чем более и постоянное это качество выражается, тем более такой пси-тип выделяется в отдельное явление.

Такие типы могут встретиться где угодно, но чаще – в сфере производства, а также в общественной сфере, где отношение к людям такое же, как к вещам; в отделах кадров, в армии, где, как правило, не требуется личного общения с людьми для достижения своих целей, а люди используются как рабочий материал. Поэтому наиболее удобные примеры можно взять именно из армейской практики и терминологии.

Эта группа явно характеризуется либо врожденной, либо воспитанной в армейских условиях агрессивностью. Конечно, чтобы у такого "воспитания" был нужный результат, требуется врожденная агрессивность, иначе при ее отсутствии люди просто "ломаются" - это хорошо известный факт. Более того, именно эта характеристика личности позволяет таким людям добиваться так называемого "успеха в жизни". Степень этой агрессивности может быть различной, но она безусловно присутствует во всех представителях этой группы.

Множество американских кинофильмов посвящено этой проблеме, и среди них попадаются весьма яркие образы и ситуации на эту тему (знаменитый американский фильм "Цельнометаллическая оболочка").

Уровни агрессивности

Внутренняя агрессивность имеет плавную градацию - от полного ее отсутствия до самого максимального уровня. Однако грубо (только для ориентировки) можно выделить, по крайней мере, 4 уровня агрессивности. В дальнейшем мы эти уровни будем называть "уровнями подавления" (в полном соответствии с идеями Фромма в его книге "Душа человека"), для простоты условно обозначая их буквами (УП).

При минимальном уровне УП1 человек практически никогда не обнаруживает признаков агрессивности, не пытается подчинить другого своей воле или целям, независимо от того, какими качествами он сам обладает. Исключением (как объекты агрессивности) бывают самые близкие родственники.

На уровне УП2 человек уже обнаруживает попытки подчинения других той линии поведения (включая образ мыслей), которой сам придерживается. Его "радиус действия" увеличивается, но не более, чем до размеров собственной семьи. Такой человек действует всегда "из самых лучших побуждений", обращаясь к таким же внутренним убеждениям других людей.

На уровне УП3 обнаруживаются попытки влиять на других людей, используя те или иные свойства их психики, причем чаще всего не самые лучшие. Обычно цель этого влияния – личная польза, личная выгода для влияющего. Если это не видно с первого взгляда, значит, это искусно маскируется, сознательно или нет.

На уровне УП4 агрессия уже может обнаруживаться в самом неприкрытом виде, и становится видна уже каждому, кому этот тип "показывает зубы".

Конечно, существует плавный переход от одного типа к другому. Однако здесь можно ошибиться лишь в пределах двух соседних ячеек таблицы, но не "перескочить через ячейку". Обычно другие параметры позволяют уточнить ячейку пси-типа.

*

В чем же причина того, что у одних людей агрессивность проявляется явно, а у других - практически не проявляется? Для ответа на этот вопрос достаточно вспомнить о существовании у человека врожденных нейронных структур, унаследованных, в частности, от матери еще до рождения (см. книгу "Геотеизм"), в так называемый пренатальный период. Эти структуры, которые мы называли общим словом "регистр-товвер" (или просто "товвер"), управляют общей реакцией человека на необходимость решения той или иной задачи. Товвер формируется в мозгу человека при очень высоком гормональном уровне, и нормально функционирует до тех пор, пока скрытая эмоциональная реакция на нерешаемую задачу не разовьется до весьма высокой степени. Например, если имеется недостаток пищи, то количество гормонов, выбрасываемых гипоталамусом в ответ на снижение уровня сахара в крови, постепенно возрастает и может превысить некоторый предельный уровень. Известно, что в таком состоянии люди, бывало, ели крыс, а то и собственных детей. Пока уровень гормонов не поднимется выше некоторого определенного, человек пытается найти питание

на уровне сознательном, учитывая различного рода общественные и природные ограничения. Если уровень гормонов превышает предельный, работа "товвера" подавляется. Человек становится неспособным отличить "можно" от "нельзя", все становится "можно", потому что под угрозой - само существование индивидуума. Однако при этом человек перестает быть "человеком".

Чем при более высоком гормональном уровне сформирован "товвер", тем больший уровень гормонов нужен, чтобы изменить его работу; тем выше его, грубо говоря, "надежность" в различного рода стрессовых ситуациях, тем легче человеку дается пресловутое "самообладание".

Заметим, что чем древнее та или иная культура, нация, представителем которой является тот или иной человек, тем ранее в пренатальном периоде формируется система оценок ситуации и свойства характера. И тем более стойким оказывается его пси-тип как с точки зрения наследственности, так и с точки зрения устойчивости к стрессовым ситуациям.

Очень интересно, что проявляется работа "товвера" именно в том, что такой человек как бы "от природы" способен различать "добро и зло", давать ту или иную оценку поступкам людей (в первую очередь своим собственным), а затем на основании этого судить о поведении других людей. Здесь опять уместно вспомнить определение Юнгом понятия "чувство" как "иррациональное", неизвестно откуда возникающее убеждение, оценка. Причина этого еще не вполне ясна, и это дало основание многим философам утверждать, что человек от природы (от Бога) наделен этим свойством. Сегодня уже понятно, что это свойство наследуется в основном от организма матери. Не исключено, что это выработалось на протяжении десятков (а может быть сотен) веков. Носителями моральных норм в обществе всегда были женщины, почти всегда любая агрессивность и жестокость противна природе женщины, так как она сама по себе более слабое существо, и всегда занимала в семье и обществе (в стае) подчиненное положение. Любая агрессивность в первую очередь была направлена против самки, против слабого в стае. Поэтому агрессивность всегда была отрицательным качеством для женщины. И в тех (вначале немногих) случаях, когда она имела возможность выбирать, она выбирала скорее сильного, но не жестокого, не агрессивного супруга.

В подавляющем большинстве стран и обществ женщина, занимавшая такое положение, по большей части была товаром, который можно было выгодно продать, если он был хорош, или просто продать, пользуясь его естественной потребительской стоимостью. Это приводило к формированию пси-типа женщины, специфическому для каждого из европейских народов.

Француженки отличаются от англичанок именно врожденными качествами, выражение лица в определенной степени соответствует выражению "души". (Е.Филатова в своей книге "Соционика для всех" даже попробовала подвести под эту идею физиогномическую статистику).

Только у одного народа положение женщины принципиально было иным - у евреев. Еврейская женщина часто имела образование (могла хотя бы читать Тору и знала многие места наизусть), а поскольку это образование было основано именно на Торе, она могла более или менее точно отличать "добро от зла", основываясь на Моисеевом законе.

Мужчины-евреи, сформировавшиеся как народ в условиях рабства, по определению в массе своей были неагрессивны. Моисеев закон закрепил эту неагрессивность. В среднем, конечно.

Стремление к образованию приобрело характер народного предрассудка. Получить превосходство над другим в стае путем применения прямой агрессии стало затруднительным. Проявлять агрессию в семье еврейские мужчины себе также не позволяли. Невозможно представить себе настоящего еврея, который бил бы жену и детей (что совсем не редкость у других народов, не будем указывать пальцем). Таким образом, создалась реальная возможность передачи по наследству лучших образцов поведения, исключая агрессивность, что называется, "в зародыше".

Агрессивность - это врожденная реакция, реакция физиологическая, реакция эмоциональная, реакция на противодействие со стороны нерешаемой задачи, со стороны объектов или людей, с которыми приходится иметь дело при решении задачи.

В группу с УП1 попадают люди с врожденными критериями оценки. (По Юнгу – это люди с ярко выраженными "чувствами"). "Регистр-товвер" в мозгу такого человека с самого раннего детства (даже если ребенок воспитывался не в соответствующей обстановке) настолько однозначно диктует поведение, что иногда только диву даешься.

Врожденные критерии могут быть не только моральные. Они могут быть любыми другими. Два последних месяца в утробе матери (об этом уже говорилось в книге "Геотеизм") способны сформировать в мозгу новорожденного весьма устойчивые стереотипы поведения, даже если они, казалось бы, относятся к столь отвлеченным вещам как "моральные критерии". Хорошо известны примеры, когда дети рождались уже с готовыми высокоморальными принципами, которые ничем поколебать было нельзя. Или, например, с трехлетнего возраста ребенок проявляет любовь к игре не во что-нибудь, а в магазин. Не в куклы, не в машины, не в солдатики. И можно с абсолютной достоверностью утверждать, что у его матери в период беременности или до нее была явная приверженность к обсуждению цен в магазинах, чего за ней ранее не замечалось, и, соответственно, никак не проявлялось в характере более старших детей. Столь явная увлеченность каким-то одним занятием в столь раннем возрасте так или иначе при прочих равных условиях должна оказать влияние на всю жизнь этого человека.

Классификация "пси-типов"

В ходе наших рассуждений-исследований мы выяснили, что человек может обладать приблизительно четырьмя сравнительно выраженными уровнями мышления (УМ1-УМ4). Эти уровни (теоретически) могут плавно переходить один в другой. Человек не рождается на свет с уровнем "УМ4", но существует, по-видимому, множество причин, не позволяющих человеку подняться выше определенного уровня мышления. Одна из главных причин - это уровень гормонов, при котором соответствующая структура в мозге сформировалась; вторая по значимости - условия воспитания после рождения.

Это понимание дает нам возможность классифицировать людей по четырем уровням:

Уровень мышления (рабочая модель окружающего мира), при котором человек

а) не в состоянии выявить противоречий, а принимает действительность как она есть, не задумываясь, ПОЧЕМУ она такова. А если и задумывается, то находит этому объяснение,

исходя из какого-либо предубеждения, то есть внушенной установки. (**Уровни УМ-1 и УМ-2**).

б) в состоянии выявить противоречия в предлагаемой его вниманию действительности (системе, приборе, гипотезе). (**Уровни УМ-3 и УМ-4**).

Еще раз укажем, что:

УМ1 - уровень прямого исполнения приказа, накопления и систематизации данных в пределах известной человеку инструкции или гипотезы. Возможность существования каких-то других инструкций, гипотез (способов поведения и пр.) и даже фактов, не соответствующих известной системе, исключается. Человек получает удовольствие от порядка в мире вещей и отношений между людьми.

УМ2 - при этом уровне человек допускает возможность существования неизвестных ему ранее явлений, гипотез, предметов и взаимосвязей между ними, способов поведения не в рамках приказа. Получает удовольствие, если новый факт можно использовать для улучшения существующего порядка вещей с его точки зрения, как он его понимает, если новые факты можно использовать практически. Он даже может принять новую рабочую гипотезу в качестве рабочего инструмента (чего тип УМ1 обычно не может сделать), но тем не менее продолжает работать с ней так, как будто это - "инструкция", и не пытается специально логически найти новых фактов для ее подтверждения. А если он это и делает, то только по "команде сверху".

УМ3 - Человек может видеть противоречия между явлениями окружающего мира, но не может предложить новой гипотезы, объясняющей все факты без исключения, то есть новой непротиворечивой гипотезы. По разным причинам, но не может. Получает удовольствие, когда новая вещь, факт, явление "вписалось" в уже имеющуюся систему, когда конструируемая им система приобретает законченную форму, в которой нет ничего "торчащего", нет противоречий. Улучшится ли при этом система или ухудшится, это его, в общем-то, волнует во вторую очередь. Ему больше важна правильность новой гипотезы, нового порядка вещей, уверенность в этой правильности.

УМ4 - может предложить новую гипотезу, объясняющую все без исключения известные явления, и таким образом снимающую противоречия между явлениями, имеющие место в рамках существующих гипотез. Получает максимальное удовольствие, когда удастся найти такую гипотезу.

*

Сколь бы высоко ни поднялся человек по ступеням совершенства собственного разума в течение жизни, но уже иногда с детства заметны признаки достаточно "острого ума", как говорят. Тем не менее, никто не станет утверждать, что младенец уже рождается с таким умом. Я тоже этого не утверждаю. Я лишь говорю, что человек уже рождается с системой распознавания образов, в какой-то степени сформированной, и эти системы разные у разных людей. Ребенок, мозг которого работает по принципу "Б", видит в своих разноцветных кубиках вовсе не то, что ребенок со структурой распознавания "А". Я не буду утверждать, что это на сто процентов врожденное свойство мозга, так как есть примеры специальной тренировки детей с целью их максимального развития. Я говорю только - при прочих равных

условиях. А при прочих равных условиях дети рождаются сугубо разные, и даже из близнецов, воспитывавшихся примерно в одних условиях (одинаковее не придумаешь!), получаются иногда совершенно разные люди.

Примерно с пяти-семилетнего возраста человек уже выходит на определенный уровень мышления. В дальнейшем более или менее высокое образование может помочь ему накопить большое количество знаний, и сформировать его как специалиста в какой-то области знания. Но СПОСОБ мышления, уровень мышления у него будет одним из упомянутых четырех. Этим и объясняется наличие умнейших людей-самородков, не получивших систематического образования, и, с другой стороны – наличие у доктора каких-нибудь наук уровня мышления УМ1 (примеров этому тоже предостаточно).

Таким образом, взрослые люди обычно не переходят из клеточки в клеточку «таблицы», а если и переходят, это дается им с трудом превеликим и ценой сильных стрессов.

Уровень подавления

Человек, по-видимому, рождается с вполне определенными установками относительно "добра и зла". Причем как добра, так и зла независимо. Что бы ни говорил Жан-Жак Руссо, а в России дети иногда рождаются злыми, не знаю уж как там во Франции. (А.Чехов. "Злой мальчик", а также история испанского короля Филиппа Второго). Развивая свой мозг в определенном направлении, человек может выйти на уровень, при котором манипуляция людьми уже не кажется ему "злым делом", и тогда он начинает использовать людей в собственных интересах.

И это дает нам возможность отличать одного человека от другого по степени агрессивности, по параметру, который мы условно назовем "уровнем подавления" (в силу отсутствия пока другого более подходящего названия).

Уровень подавления (УП) - это рабочая модель окружающего мира, функционирующая тогда, когда человеку приходится общаться с другими людьми, а не с предметами или явлениями природы.

Таких уровней грубо удастся выделить также четыре (не следует искать какого-то магического смысла в совпадении с количеством уровней мышления). Также повторим их для ясности.

УП1 - Использует врожденные и приобретенные представления о добре и зле исключительно для самосовершенствования, и того же ждет от людей. Человек этого типа получает удовольствие от общения с себе подобными.

УП2 - Использует вышеупомянутые представления не только для самосовершенствования, но и требует от людей того же. Однако обычно при этом требует не вообще всю шкалу ценностей, а лишь то, что именно он считает важным. Человек этого типа получает удовольствие от воздействия на других и от чувства своего превосходства (но не власти!), когда процесс приводит к успешному результату (и наоборот).

Обоим типам УП1 и УП2 свойственны более или менее жесткие моральные критерии. Разница лишь в том, что человек с уровнем УП2 с большей активностью навязывает

окружающим выполнение этих критериев, чего УП1 старается не делать и, как говорят, более склонен "предъявлять счет самому себе". Чаще всего УП1 автоматически (догматически) применяет свои априорные или подтвержденные опытом знания о людях для суждения о них, не задумываясь о последствиях.

УП3 - человек этого типа получает удовольствие от управления другим человеком с помощью использования известных ему приемов воздействия (дергать за ниточки, быть достаточно гибким в общении и пр.). УП3 чаще всего не обладает слишком жесткими моральными критериями, он может допустить отклонение от них в зависимости от обстоятельств, чаще всего - когда это может оказаться выгодным. Эта так называемая "гибкость" позволяет данному типу в максимальной степени приспособиться к условиям общества, в котором он живет и работает, и "дергать людей за ниточки их слабостей", используя людей в собственных интересах

УП4 - человек этого типа получает удовольствие от воздействия на сравнительно большие массы людей (от народного театра до народных масс), используя свои знания людской психологии. УП4 чаще всего не обладает в заметной степени врожденными критериями, что позволяет ему максимально использовать особенности и противоречия в моральных критериях того общества, в котором он находится. Именно это позволяет, в конечном счете, обладателю такого типа психики "подняться" до управления большими массами людей. Вот вам и ответ на вопрос, почему во всех обществах без исключения у власти оказываются по-видимому бессовестные люди.

Типы УП3 и УП4 обычно используют свои знания о людях в зависимости от ситуации, в соответствии с необходимостью выполнить свою собственную задачу, которую они частенько осознают (ставят перед собой) уже в раннем возрасте.

*

Если человек не получает удовольствия от своего положения в обществе, от своего занятия, от своего состояния, он (как и любой другой живой организм) стремится изменить это состояние. Он поступает в принципе абсолютно аналогично самому примитивному организму, который "ищет, где лучше".

На первый взгляд может показаться, что мы предлагаем ту же систему классификации, что и соционика. Но в соционике люди делятся на типы в зависимости от того, работают ли они лучше или хуже с вещами или с людьми, в то время как в нашей системе "оси координат" совершенно иные.

Внутри каждого из этих типов психики возможны отклонения от некоторого среднего уровня в сторону большей или меньшей степени САМООЦЕНКИ. Самооценка не является независимым параметром. И поэтому называется здесь лишь ФАКТОРОМ.

СПОСОБЫ ОЦЕНКИ СИТУАЦИИ

Самоконтроль и самооценка

Самооценка и самоконтроль - вещи разные.

Самоконтроль - это "первоначальная" поведенческая реакция непрерывного сравнения себя с внешним миром. Самоконтроль имеет место уже в простейших поведенческих актах, начиная с движения существа в пространстве. Целеустремленное движение в пространстве представляется невозможным без самоконтроля положения тела и отдельных его частей. А для этого, как мы уже говорили раньше, в мозгу индивидуума должна быть создана и непрерывно функционировать модель физического окружающего мира. Это в равной степени относится как к человеку, так и к муравью. Вся разница грубо говоря - в сложности модели.

Самооценка - это мое "представление" о моей социальной значимости, о моем месте в "общественном пространстве", вытекающее в свою очередь из собственной оценки своих предыдущих успехов или неудач. Самооценка как психофизиологическая реакция свойственна всем стадным животным. Человек - не исключение.

Самооценка - это самоконтроль в пространстве человеческих отношений, это как бы ощущение себя не в пространстве вещей, а в пространстве понятий, в пространстве социальном.

Чтобы успешно передвигаться в пространстве, я должен сознательно или бессознательно (а после полученных нами знаний из "Геотеизма" о работе мозга мы теперь мы уже знаем, что под этими словами понимать!) уметь определить, куда я должен поставить руку или ногу. При перемещении в пространстве происходит непрерывный самоконтроль своего положения по отношению к окружающим предметам. Работает Модель пространства, физического пространства. Если внешние данные не соответствуют предсказанным Моделью, включается ЦН, в результате работы которого возникает "поведенческая реакция".

Самооценка - это результат работы Модели "понятийного пространства".

Самооценка проявляется не только в непосредственном контакте, но может быть и косвенной. Если я внутренне осуждаю поведение других людей, я молчаливо предполагаю, что мой взгляд на проблему - более правильный. Обычно так бывает, если я как-то заинтересован в этой же проблеме. Если же она меня прямо не касается, мне обычно наплевать.

Но далеко не все так устроены. Есть люди, которых хлебом не корми, дай только других оценить. В русском языке это называется "перемывать кости". Это делается не в интересах истины, а только для самоутверждения, для придания видимости обоснования собственным поступкам или суждениям.

Если вы в лесу попадаете на болото и через некоторое время начинаете понимать наличие опасности для жизни, а навыка хождения по болоту нет, то у вас наверняка возникнет некоторая неуверенность в действиях, что базируется на низкой самооценке, на чувстве СТРАХА. Имеющаяся в вашем распоряжении (в мозгу) МОДЕЛЬ окружающей действительности (модель болота) неспособна прогнозировать результат даже вашего следующего шага. В то же время опытный лесник легко прыгает с кочки на кочку в веселом настроении. Неуверенность может исчезнуть, сохраниться или даже усилиться в результате удачных или не совсем удачных попыток перейти болото. Так бывает, когда мы говорим об уверенности и неуверенности, то есть о нормальной оценке своих сил, или их заниженной

оценке. Но бывает и завышенная самооценка, причем настолько сильная, что никакие поражения, никакие неудачи в практической деятельности не могут поколебать в человеке уверенности, что он изначально выше других в тех или иных отношениях.

Когда один из моих знакомых говорил мне, что он увеличит доходность нашего предприятия в 10 раз, дайте только ему в руки управление, он не кривил душой, он в самом деле так думал. А оценка была завышена, потому что практика показала, что он сильно ошибался. Вы думаете, после этого он изменил представления о своих способностях в бизнесе? Ничуть не бывало! Он сделал вывод, что пока мы тянули с решением о передаче управления в его руки, ситуация на рынке изменилась не в его пользу. Он нашел оправдание своим действиям. Но его самооценка осталась той же, какой и была - завышенной.

Я могу оценить собственные способности лишь сравнивая их с достижениями других людей. (На необитаемом острове никакая самооценка не может иметь места, возможен лишь самоконтроль). И если я вижу, что другие люди объективно меня опережают (конечно, по параметрам, принятым в социуме как критерии достижения "успеха"), я могу начать завидовать им - мой центр удовольствия (ЦУ) не получает подкрепления.

Тогда я могу начать придумывать себе достоинства, способности, которых на самом деле у меня нет. Я могу найти себе самое бессмысленное с точки зрения других людей занятие, объявить его смыслом своей жизни, и таким образом поставить себя вне конкуренции. А затем достичь (или не достичь, это уже неважно) любой степени совершенства. И вот тогда-то, если кто-то вторгается в эту область, я буду реагировать крайне болезненно. Я буду приводить всякие доводы типа "я очень много думал или работал в этом направлении, как можно так сходу считать, что все это - неправильно или не нужно? А я считаю - нужно, и если не сегодня, то через века!" - так обычно говорит такой человек.

Если же мне повезет, и мне подвернется такая сфера деятельности, где мои способности найдут общественное применение, то болезненная реакция может и не возникнуть, так как, во-первых, мои потребности удовлетворяются (достаточная зарплата, отсутствие ранее существовавших проблем из-за этого в семье, и так далее), а во-вторых - никому даже не придет в голову сомневаться в моих возможностях. Моя самооценка в этом случае почти совпадает с оценкой других.

При нарушении работы Модели физического окружающего пространства появляются ошибки в движениях и действиях. Возникает "конфликт индивидуума со средой обитания", который при серьезных нарушениях работы модели может закончиться печально.

При нарушении работы Модели понятийного пространства возникает конфликт индивидуума с социумом, который также может закончиться не лучшим образом.

Таким образом, такой параметр личности как "самооценка" имеет только внутреннюю природу. И в этом случае носителем конфликта со средой обитания является сам человек, вернее его "пси-тип". Большое количество "непризнанных гениев" именно таковы. Иногда считают, что для их эффективной деятельности им нужна поддержка, "подпитка" извне, внешнее признание. И часто они сами так думают, или, по крайней мере, так говорят в беседах с близкими им людьми, когда они могут не стесняться в оценках. А на самом деле это - зависть, то есть неудовлетворенное желание "получить" и неумение решить эту задачу.

Некоторым "пси-типам" нужно признание со стороны общества, другим достаточно мнения собственной жены, а третьи сами себя высоко оценивают и им ничья оценка не нужна.

Я сам испытал на себе однажды это чувство, когда в Москве в продаже впервые появились мини-чемоданчики - "кейсы". Купить кейс было по тем временам для меня слишком дорого, и чувство собственной неполноценности "захлестнуло с головой". Я даже рассматривал вариант кражи кейса у какого-нибудь сильно подвыпившего человека (конечно с последующим возвратом ему всего содержимого!). Но успокоился я только тогда, когда мне подарили кейс на день рождения. После этого выяснилось, что на самом-то деле "кейс" мне был не нужен. И вскоре после этого он был подарен мной кому-то из знакомых.

*

Итак, человек способен так или иначе оценивать и свои способности решить задачу и результаты этого решения. В соответствии с этим оценка может быть заниженная, средняя (нормальная) и завышенная.

Заниженная - "У меня это никогда не получится!"

Нормальная (средняя) - "Терпение и труд все перетрут"

Завышенная - "Нет таких крепостей, которых не могли бы взять большевики!"

или, например - "...И нам любое дело - по плечу!"

Если решение какой-то задачи мне далось трудно, я могу либо зависеть ранг решенной задачи, либо занизить свою самооценку. ("Ну и идиот! Простейшей задачи решить не может!" или наоборот - "Ай да Пушкин! Ай да сукин сын!").

Каждый человек, независимо от уровня своего мышления и метода решения им жизненных задач, так или иначе оценивает прежде всего свои собственные действия, а также действия других людей.

Самооценка представляется мне необходимым качеством модели, работающей в мозге каждого высокоорганизованного животного.

Уже одно это вызывает желание классифицировать людей также и по этому принципу. Однако, хотя эта характеристика и является врожденной, этого недостаточно, чтобы ее использовать для классификации по типам, для того, чтобы разделить один тип от другого. В нашей классификации, как мы увидим, каждый пси-тип, выделенный в таблице типов в "отдельную клеточку", допускает внутри клеточки (внутри типа) как завышенную, так и заниженную самооценку, ну и, разумеется, приблизительно среднюю (когда человек "знает себе цену"). Поэтому по степени самооценки люди различаются внутри каждого типа. Если же мы будем считать "самооценку" (самоуверенность) независимым параметром, и выделим для него отдельную "ось" в нашем представлении о мире человека, то мы неизбежно придем к парадоксальным результатам, к необходимости признать, что вот такие-то и такие-то типы в природе не существуют. Это ставит под сомнение правильность любой классификационной системы. Поэтому я предлагаю пока называть его "фактором", а не классификационным параметром.

Если человек обладает повышенным уровнем самооценки, то оказывается, что обычно в той или иной степени он, что называется, превышает степень своей компетенции. Поэтому его реакция, например, на критику (что, вообще говоря, может быть приравнено к свидетельству о нерешенной задаче) бывает различной в зависимости от того, что именно критикуется - реальный ли уровень его компетенции, или уровень его частичной или полной некомпетенции. В первом случае он, как правило, не обращает на критику внимания, считая критикующего профаном в этом вопросе, недостойным даже спора, потому что уж чем-чем, а этим-то вопросом я точно владею. Что касается критики по вопросу, выходящему за рамки моей компетенции, я могу воспринимать ее весьма болезненно - с одной стороны моя оценка собственного уровня достаточно высока, а с другой стороны спорящий со мной выдвигает аргументы, которые мне трудно опровергать, да еще делает это с чувством явного превосходства, что свидетельствует о том, что он-то как раз разбирается в вопросе. Мое желание выглядеть более значимым (высокая самооценка) приходит в противоречие с реальной ситуацией. А как говорил Бехтерев "Противоречие между желаемым и действительным порождает психоз", то есть сильную эмоциональную (психофизиологическую) реакцию. Мы еще не раз вспомним это бессмертное определение Бехтерева.

С другой стороны, при заниженной самооценке критика в области слабой компетентности человека не вызывает у него отрицательных эмоций, потому что он и так знает, что он в этих вопросах мало понимает. Реакция последует тогда, когда критика будет направлена на его действия в области, где он уж точно должен быть специалистом, и это лишний раз подтвердит его заниженность самооценки.

Люди с завышенной самооценкой чаще выбиваются в коллективе в "лидеры", люди с заниженной самооценкой обычно к лидерству, к руководству "не рвутся" и часто предпочитают работать "в одиночку" или в коллективе единомышленников, где не приходится ни бороться за лидерство, ни отстаивать свои права перед лидером или администрацией. Однако это верно для типов, попадающих в группы УП3 и УП4. Типы с уровнем психики УП1 и УП2 в руководители не рвутся вообще из-за их пониженной агрессивности.

Понятно, что чем чаще и сильнее проявляется у человека агрессивность, тем выше его уровень самооценки, потому что трудно представить себе человека агрессивного с низким уровнем самооценки и наоборот. Однако не следует думать, что среди "агрессоров" есть только "лидеры" и нет "одиночек". Но одиночки-агрессоры не могут работать в коллективе по причине того, что их высокая агрессивность в случае пониженной самооценки или реальных невысоких возможностей вызывает у них настолько сильные отрицательные неприятные эмоции, что они вынуждены уходить из коллектива, и выглядят как "одинокие волки". (И не надо думать, что таких относительно немного.)

Таким образом, внутри любого пси-типа, на любом уровне агрессивности, существуют как одиночки, так и лидеры. И те и другие находятся в некотором диапазоне агрессивности, но одиночки находятся на его минимуме, а лидеры - на его максимуме. Это не означает, что лидер - всегда лидер. Попадая в другие условия, столкнувшись с лидером более сильным по каким-то параметрам, он может уступить лидерство, и перейти в разряд подчиненных. А может и победить, если тому способствуют обстоятельства или он действительно более силен.

Нужно уметь отличать агрессивность как признак пси-типа, как признак отсутствия у человека врожденных моральных норм, от высокой самооценки, которая может проявиться и при наличии врожденных моральных норм.

Относительно высокая или низкая самооценка может проявиться на любом уровне агрессивности.

Существуют области человеческой деятельности, где приходится руководить относительно большими массами людей, а чтобы это делать успешно, надо уметь это делать и даже любить это делать. Нужно получать удовольствие от такого рода деятельности. Нужно быть достаточно агрессивным, чтобы этим заниматься. И при этом еще нужно быть достаточно самоуверенным при решении даже тех задач, где не чувствуешь себя компетентным. Любимая поговорка таких людей - "Не боги горшки обжигают!". И при этом не стесняться проявлять это свое качество, общаясь с другими людьми. Именно это врожденное свойство и заставляет таких людей выбирать области деятельности, где они могут не только проявить и использовать это свое качество, но и самое главное - получить удовольствие от этого.

Представители неагрессивных типов не получают от управления людьми никакого удовольствия, наоборот, имеют при этом проблемы, и поэтому, раз попробовав, никогда больше этим не стремятся заниматься.

Эти области деятельности примерно таковы: армия, руководство производством, политика, определенные виды бизнеса....

При прочих равных условиях обладающие агрессивностью люди, да еще с высокой самооценкой будут стремиться стать руководителями в любом коллективе, а не обладающие таким свойством займут или даже будут стремиться занять подчиненное положение "исполнителей" по тем или иным причинам.

Чаще всего исходной причиной заниженной самооценки бывает **СТРАХ**. Страх - это древнейшая врожденная психофизиологическая реакция на опасность. Вы знаете о врожденных реакциях полевых мышей на контур хищной птицы в небе. Независимо от того, "что себе думает" животное, появление определенного раздражителя (контур хищника, вид клыков, даже отдаленный рев тигра или льва) вызывает физиологическую реакцию, близкую к панике - животное может только убежать или прятаться, все остальные реакции просто подавлены. Гормональный анализ обнаруживает при этом сверхвысокий уровень определенных гормонов в крови, который "блокирует" работу большинства нервных клеток, в постнатальном периоде сформировавших Модель внешнего мира. В этот момент, образно говоря, на белом свете ничего не существует кроме рева тигра или воя сирены воздушной тревоги.

Почти аналогичная реакция заставляет животное в стаде занимать подчиненное положение по отношению к "лидеру", который не стесняется демонстрировать остальным признаки своей силы. Кстати, если такие признаки со временем или по другой причине утрачиваются (зубы выпадают, например), животное сразу же перестает быть лидером стаи. Кто читал книгу Киплинга "Маугли", тот наверняка помнит рассказ о попытке "переизбрать" Акелу как вождя стаи, мотивируя это требование тем, что "Акела промахнулся!" на охоте.

Все вышеизложенное справедливо и для человеческого общества. "Одиночки", как правило, бывают исполнителями, или даже стремятся стать исполнителями. Например, человек может быть видным теоретиком, но при этом стремится работать в одиночку или в очень малом коллективе помощников, где не требуется часто проявлять волю к руководству или бороться за лидерство. Такие люди уверены в себе только в области своей действительной компетенции.

Самоуверенные ("лидеры") стремятся всегда и везде быть руководителями, они считают, что могут справиться с любой проблемой. В любом коллективе, будь это генштаб или домоуправление, такой человек стремится занять лидирующую позицию, руководящее положение. (Г.Троепольский. "Проخور семнадцатый, король жестянщиков").

Это руководящее положение может иметь место на любом уровне - что называется от старшины до генерала, в точности по пословице: "Плох тот солдат, который не хочет быть генералом". И это действительно так. Все эти "лидеры" с высокой самооценкой - это именно солдаты, которые хотят быть генералами. Но, в силу неравенства умственных способностей (случайные обстоятельства мы в расчет не берем) они оказываются на разных по значимости руководящих постах.

Независимо от уровня мышления человек попадает в разряд "одиночек", если он не обладает большой самоуверенностью. Он не стремится лидировать в коллективе. Если он психически здоров, он обычно владеет какой-то специальностью, которая постепенно определилась в его жизни заданными условиями, обстоятельствами. Если круг его интересов не совпадает с этой специальностью – его интересы находят свое выражение в "хобби", побочных занятиях. В любом случае эти интересы могут быть легко выяснены либо со слов самого человека, либо опытным путем.

Самоуверенность при решении задач как способ поведения является следствием работы врожденных структур. То есть, конечно, нет такой врожденной структуры, которая бы конкретно отвечала за самоуверенность, это было бы слишком примитивное понимание. Есть целый комплекс чисто физиологических факторов, приводящих к тому, что у человека возникает такой способ поведения как "самоуверенность". Это может быть и пониженная реакция на болевые раздражители, которая в свою очередь такова из-за повышенного уровня эндоморфинов, возникающих при "боевой" реакции и так далее. Вот эти факторы - действительно врожденные, они относятся только к строению физиологической системы, унаследованной генетически от родителей. После рождения эти реакции закрепляются, и проявляются в поведенческих реакциях разнообразного типа, которые в целом можно охарактеризовать понятием "самоуверенность". Как мы уже определили это понятие раньше - самоуверенность проявляется в том, что человек смело берется решать задачи, которые он в прошлом не решал, невзирая на возможные последствия своих ошибок, которые, (как он тоже знает по прошлому опыту), он сможет в случае чего исправить. А если и не сможет - тоже не беда. Такая установка личности с высокой вероятностью делает его лидером в среде одиночек, то есть людей, боящихся совершать ошибки, болезненно реагирующих на них, и поэтому чаще всего не берущих на себя ответственность в коллективе.

При прочих равных условиях более самодовольный, высокомерный тип получает удовольствие от своей деятельности, занимая лидирующее положение в группе своего уровня мышления. И, в силу этого, стремится сохранить это свое положение.

При этом, естественно, по мере роста фактора самооценки он все в меньшей и меньшей степени интересуется самими объектами, с которыми ему приходится "работать", и во все большей степени интересуется получением материальных благ. Он стремится получать материальные блага не столько вследствие удачной работы с самими объектами, сколько благодаря своему лидирующему положению в группе.

На любом уровне мышления могут встретиться люди с самооценкой, которую можно назвать "средней". Они достаточно высокого мнения о своих профессиональных возможностях, не рвутся в лидеры в любом коллективе, но и не дают себя унижать. Про таких говорят, что они "знают себе цену". Именно у таких людей легче всего определить их уровень мышления и уровень агрессивности, поскольку не вмешивается фактор самооценки.

Еще раз отмечаю - по уровню самооценки нельзя разделять людей по типам - в каждом типе могут встретиться люди с самой разной самооценкой. Но при оценке принадлежности человека к тому или иному пси-типу всегда нужно иметь в виду, что та или иная самооценка лишь меняет положение человека внутри определенной ячейки (группы), но никогда не выводит его за пределы этой ячейки.

Я специально подчеркиваю, что самоуверенность - не то же самое, что агрессивность. Самоуверенность - также врожденный психологический фактор, это априорное отношение к внешнему миру и к поступающей из него информации. Самоуверенность - это просто завышенная самооценка. По определению Юнга - это - "чувство", "чувство превосходства над другими".

Если же фактор самооценки мал, а агрессивность все-таки высокая, это может проявиться в таком качестве человека (которое относят к свойствам его характера) как хитрость и, возможно, подлость (последнее - это как бы уже из области морали, хотя хитрость - это именно способ поведения).

Высокая самооценка является разновидностью так называемого "чувства собственной важности". Многие религии рекомендуют избавляться от этого чувства, но современная жизнь большинства людей такова, что без этого чувства (и связанной с ним завышенной самооценки) мало шансов добиться "успеха" в общепринятом его понимании, то есть хотя бы достатка и финансового благополучия, не говоря уже о власти над людьми.

Общая таблица пси-типов

Таким образом, мы имеем возможность представить всю совокупность основных "пси-типов" в виде таблицы:

Уровни	УП1	УП2	УП3	УП4
УМ4				
УМ3				
УМ2				
УМ1				
Цель →	Самосовершенство- вание	Навязывание своих взглядов	Управление отдельными людьми	Управление массами

На этой таблице отсутствуют какие-либо названия пси-типов, указаны только уровни их мышления и агрессивности; их условные обозначения указаны в следующей таблице:

Уровни	УП1	УП2	УП3	УП4
УМ4	УМ4-УП1	УМ4-УП2	УМ4-УП3	УМ4-УП4
УМ3	УМ3-УП1	УМ3-УП2	УМ3-УП3	УМ3-УП4
УМ2	УМ2-УП1	УМ2-УП2	УМ2-УП3	УМ2-УП4
УМ1	УМ1-УП1	УМ1-УП2	УМ1-УП3	УМ1-УП4
Цель	Самосовершенство- вание	Навязывание своих взглядов	Управление отдельными людьми	Управление массами

Или, еще более сокращенно:

Уровни	УП1	УП2	УП3	УП4
УМ4	4-1	4-2	4-3	4-4
УМ3	3-1	3-2	3-3	3-4
УМ2	2-1	2-2	2-3	2-4
УМ1	1-1	1-2	1-3	1-4
Цель	Самосовершенство- вание	Навязывание своих взглядов	Управление отдельными людьми	Управление массами

Здесь первая цифра обозначает уровень мышления, вторая цифра - уровень агрессивности (уровень подавления).

Заметим, что при такой классификации почти отпадает нужда в образных описаниях поведения психотипов, как это принято в соционике любой школы. Достаточно по имеющимся данным (или экспериментально) установить соответствующие параметры человека. Однако иногда бывает удобно иметь словесное обозначение психотипа, для того, чтобы сразу поставить в соответствие образ человека предполагаемому психотипу. Словесное описание психотипа становится нужным для того, чтобы статистически более или

менее достоверно определить, чего мы можем и чего не можем ждать от человека данного психотипа.

Многие представители соционических направлений (и сама Е.Филатова) критикуют названия психотипов, данные им прародительницей соционики Аушрой Аугустиновичуте. Я считаю, что уж если давать им "имена", то лучше всего подбирать для этого типичные образы литературных героев экранизаций, а не реальных (хотя и знаменитых) людей, ибо их биографии и личные качества обычно известны лишь немногим.

Самое же главное - мы уже можем попытаться ответить на вопрос –

"Зачем это нужно?"

При классификации становятся гораздо яснее принципы взаимодействия между людьми, и появляется возможность комплектовать различные коллективы (от семейного до производственного) на основе ясного понимания целей и способов их достижения для каждого отдельного человека. Это, конечно, очень важно для практики. Но соционика этим, в общем-то, и ограничивается. Она не может ставить перед собой никаких других задач просто из-за своего подхода к проблеме - чисто статистического, и только слегка - философского. Отсутствие же философского подхода приводит к тому, что люди, познакомившиеся с соционикой, задают вопрос: "Ну и что? Я знаю теперь, что обладаю теми или иными характеристиками. В каком направлении мне двигаться, чтобы у меня было в жизни меньше проблем?" И соционики ему дают самые разнообразные ответы, в зависимости от ситуации. Более того, обосновывают это разнообразие именно тем, что все люди разные. А стоит за этим все то же убеждение, что у каждого человека и народа - своя мораль, и нет общей морали для всех людей.

Психоника же, базируясь на геотеизме, идет дальше, значительно дальше. Она позволяет указать если не путь, то верное направление, по которому должен идти человек, желающий совершенствовать себя как личность. Что это за направление - мы увидим впоследствии, когда закончим рассмотрение всех пси-типов и проверим работу нашей гипотезы "на практике".

Я еще раз обращаю ваше внимание на то, что в этой таблице (в отличие от таблиц соционических) нет разделения людей по роду деятельности (исследователей, производственников, социалов и так далее). Каждый "пси-тип" в принципе может заниматься любым родом деятельности при полном сохранении своих основных качеств, определяемых врожденными характеристиками. "УМ" определяется структурой "кольца сознания" и врожденных способов распознавания образов; "УП" определяется врожденной степенью агрессивности, то есть психофизиологической реакцией на необходимость решить задачу; **положение в коллективе (лидер или одиночка) определяется самооценкой, то-есть по-существу врожденной реакцией гнева или страха при появлении опасности, к которой приравнивается необходимость решения задачи или борьба с конкурентом.**

*

Итак, нам удалось пока выделить среди врожденных реакций человека как личности два параметра - **уровень мышления** (как способ решения задачи) и **агрессивность** (как эмоциональную реакцию на необходимость ее решения).

Эти качества личности могут проявляться в различных ситуациях в разной степени. Но самое главное - мы можем их брать в качестве характеристик личности потому, что они представляются нам взаимно НЕЗАВИСИМЫМИ. Это - самое первое условие для того, чтобы избежать путаницы в дальнейшем, когда одни параметры начинают определять через другие, и в результате становится невозможным принять решение о психотипе того или иного человека.

В качестве общего замечания укажем, что каждый человек судит о других людях по собственным критериям. Люди с врожденными или приобретенными высокими моральными качествами ожидают увидеть в других людях аналогичные качества, и не могут понять, например, как можно плохо относиться к животным. Поэтому больше всего они реагируют именно на отсутствие в других людях этих качеств. Можно лишь говорить о степени выраженности такой оценки. По-видимому, любой человек такого типа почти всегда - "одиночка в стае".

Чем выше человек поднимается с одного уровня мышления на другой, тем яснее он понимает сложность окружающего мира, и стремится к созданию как можно более непротиворечивых гипотез относительно его устройства. Это происходит потому, что его представление о людях как о носителях принципов, сходных с его собственными, непрерывно опровергается самой жизнью. И ему хочется найти такую руководящую систему, которая защищала бы его от ошибок. Казалось бы, это должно как-то влиять на стойкость его моральных критериев - сложность окружающего мира как бы подсказывает человеку их относительность. Однако этого не наблюдается. В тех же случаях, когда кажется, что это имеет место, нужно просто уточнить пси-тип этого человека и тогда может оказаться, что на самом деле он занимает клеточку где-то по-соседству от УП1.

Чем более "правую" ячейку в нашей таблице занимает пси-тип, тем более в его характере обнаруживается отсутствие врожденных моральных критериев, и с тем большей вероятностью мы можем встретить преобладание чисто физиологических инстинктов над человеческими качествами. Отнюдь не всегда это считается в обществе "недостатками" человека. Это зависит от общества, от воспитания, от окружения. Но в любом случае - чем пси-тип "правее" в таблице, тем с большей вероятностью в критический момент его действиями будут управлять все более древние инстинкты. Не будем ни на минуту забывать, что большинство врожденных установок сознания человек получает от матери в течение последних месяцев внутриутробного развития.

Чем правее расположена ячейка в таблице, тем более агрессивна личность, тем более она склонна решать свои проблемы за счет других людей. В тех случаях, когда внешне кажется, что это не так ("этого не может быть!") это означает только, что в процессе воспитания этот инстинкт достаточно сильно подавлен. Но в критических ситуациях он должен обязательно проявиться.

Две правых колонки в таблице (УП3 и УП4) характеризуют типов со слабо выраженными врожденными жесткими моральными нормами. В большинстве случаев нормы их поведения вырабатываются в процессе взаимодействия с внешним миром после рождения, и сильно зависят от воспитания, окружения и многих других причин. На самом деле наличие и отсутствие врожденных норм поведения и агрессивность сильно связаны. **Если программа "регистр-товвера" не ограничивает животный инстинкт агрессии, этот инстинкт**

неизбежно проявляется. Возможно, именно в этом и состоит проблема борьбы "добра и зла" в душе человека.

Из-за отсутствия в "товвере" соответствующей программы (структуры, блока, называйте как хотите, но результат один) эти пси-типы не могут относиться к другим людям как к самим себе. Это - принципиальный момент. От уровня мышления это совершенно не зависит. Эти пси-типы относятся к другим людям только как к вещам, как к фигурам на шахматной доске жизни. А две наших правых колонки, соответствующих уровням психики УП3 и УП4 отличаются между собой лишь степенью агрессивности, так сказать "масштабом деятельности".

Между прочим, точно так же обстоит дело и с первыми двумя колонками (УП1 и УП2). У типов правой колонки "радиус действия" шире - он выходит за пределы собственной семьи.

Уровень эмоций

У задач, выдвигаемых жизнью, редко бывает однозначное решение. Ведь все зависит от цели, которую ставит перед собой человек, решая ту или иную задачу. Образно говоря, условия задачи ставит перед ним жизнь, но ЧТО ИМЕННО в задаче спрашивается, определяет сам человек. Вопрос задачи формулируется им самим в зависимости от большего или меньшего числа факторов. Не случайно говорят, что правильно поставить задачу уже почти означает - решить ее. Поэтому жизненную задачу нельзя решить правильно или неправильно. Можно лишь сформулировать вопрос с учетом всех условий или не всех. А затем уже решить задачу или не решить ее, если данных окажется недостаточно.

"Решить задачу" это означает выстроить логическую цепочку необходимых действий для достижения цели с учетом всех известных и прогнозируемых обстоятельств. Единственное требование, которое может быть предъявлено к задаче - это чтобы она была поставлена **КОРРЕКТНО**.

Только для ориентировки читателя и во избежание лишних вопросов на данном этапе стоит указать, что этими типами многообразие личностей не исчерпывается. Упомянутая выше **самооценка как эмоциональная реакция на необходимость решать задачу** приводит к введению третьей оси координат, независимой на самом деле от первых двух (УМ-УП). На этой оси координат мы разместим "Уровень эмоциональности" (УЭ), который может быть как положительным (степень гнева в плюс), так и отрицательным (степень страха в минус).



Но об эмоциональных реакциях на решение задач мы поговорим только после того, как рассмотрим более детально все пси-типы. Тем не менее, во время рассмотрения различных пси-типов мы будем останавливаться на их самооценке. Это позволит нам на заключительном этапе произвести всего одну операцию, после чего картина станет более или менее полной.

Связь с соционикой

В дальнейшем при рассмотрении поведения отдельных типов людей мы здесь будем пользоваться описаниями соционических типов, взятыми из книги Е.Филатовой "Соционика в примерах". Чтобы не выдумывать лишнего и только для экономии времени. Наблюдения Филатовой очень часто исключительно точны и статистически достоверны; недостаток ее системы - в самом методологическом подходе, затрудняющем во многих случаях диагностику психотипа, и превращающую ее в Искусство, доступное немногим. Ссылаться здесь на книгу Е.Филатовой "Соционика..." в каждой строчке невозможно. Поэтому я с самого начала и один раз говорю о **заимствовании** описаний психотипов у Е.Филатовой. Однако я использую эти описания несколько иначе, и даже иногда в обратном смысле, что, как я думаю, избавляет меня от обвинений в плагиате. Я уже говорил - соционика накопила очень большой статистический материал, но сделала свои выводы на основе статистики, на основе наблюдений и системы Юнга. Мы же с вами статистикой и психологическим подходом Юнга не пользовались, а вначале сформулировали представления о типах людей, исходя из совершенно других положений. Теперь же самое время посмотреть, насколько статистика наблюдений, выраженная в описаниях соционических психотипов, совпадает с нашими выводами. Заранее скажу, что лишь совпадают эти выводы лишь частично, и это тоже понятно - другие исходные положения. Но корреляция достаточно сильная. Поэтому я буду выбирать из описаний филатовских психотипов только те, которые подходят для характеристики "пси-типов". Насколько соционический психотип совпадает с "пси-типом" психоники вопрос уже второй, и каждый из вас может на него ответить, просто сравнив наши выводы с описаниями самой Е.Филатовой. Поскольку заимствованных мест достаточно много, то они специально никак не выделены, чтобы не затруднять чтение. Менять же сами фразы не было необходимости, так как описания Филатовой часто очень точно соответствуют ее наблюдениям. Поэтому в описательной части я не претендую на какое-то авторство, а лишь на компиляцию.

Одновременно при этом я всячески старался избегать терминов, используемых соционикой, так как, повторяю, считаю их неопределенными, взаимозависимыми и часто противоречивыми.



Следующий раздел

www.geotar.com/geota/psychonica/psy3.pdf



Предыдущий раздел

www.geotar.com/geota/psychonica/psy1.pdf

К оглавлению

www.geotar.com/geota/psychonica/index.html