

Есенин

1 функция «Хорошо» - субъектная интуиция. «Мои идеи и принципы – ваша священная обязанность».

Считает себя очень идейным, последовательным, принципиальным, очень консервативен в этом, его раздражают те, кто его идеи критикует. Он живет целостностью внутренней ситуации. Часто умеет видеть «насквозь» внутреннюю сущность чего-либо или кого-либо. Идейный романтик и идеалист. Живет своей внутренней гармонией, спокойствием, безмятежностью, умеет черпать в себе вдохновение, его также раздражают те, кто ее как-то стремится нарушить. Вообще не любит тех, кто любит к нему «лезть в душу», это его сильно раздражает и злит. Стремится быть внутренне спокойным в любых ситуациях, внутренне непротиворечивым. «Текуч как река»: непроизвольно подстраиваться в общении под собеседника, принимая ту форму сознания, которая наиболее хороша для данной ситуации. Причем он тем самым не играет роль, а просто многолик, так как хорошо владеет своей внутренней целостностью. То есть он просто предъясвляет одну из версий себя. Общааясь с вами, он всегда чувствует ваше настроение, словно живет им вместе с вами, подстраивается под него. Любит заниматься погружением в себя, медитацией. В случае неудач умеет сделать качественный самоанализ. Находясь в каком-то месте - словно выключается из него, старается и становится в нем незаметным как хамелеон, особенно если воспринимает его как угрозу своего внутреннего спокойствия: скажем, на рабочем месте, чтобы никто его не беспокоил. Может даже специально спрятаться в нем каким-либо хитрым образом: устроить баррикаду из папок так, чтобы из-за них его было не видно. Не любит беспокойных, негармоничных внутренне людей, так как это состояние может ему передаваться, иногда от них вынужден бежать. Особенно забавно это иногда выглядит в ситуации, когда представитель данного типа мужского полу бежит от дамочек, а те его преследуют как добычу, так как чувствуют, что у него есть то, чего им так сильно не хватает: внутренней гармонии. Но у него это – не продукт, а предмет внутреннего потребления, поэтому делиться с кем-то этим он может только с очень узким числом людей, но кто-то иногда может и урвать кусочек, что его обычно очень злит. Часто, особенно в кругу семьи, становится критиком, так как отклонение поведения кого-то от его принципов вызывает в нем агрессию. Если в другой ситуации он еще как-то себя сдерживает, то дома может разражаться приступами гнева по этому поводу. Первая функция о третьей: подразумевается, что он

принципиален, последователен и логичен в действиях по предварению этого на практике. Если выясняется, что это не так, то идет «двойной удар» по себе самому.

□□□□□□□□□□□□ **2 функция «Надо» - объектная этика. «Да, я умею нравиться людям, а если даже и не нравлюсь кому-то – то буду работать над этим».**

Очень умелый и тонкий манипулятор чувствами людей, интриган, психолог, умеет нравиться и видит в этом свое предназначение. Часто любит людей некоммуникативных, нуждающихся в контакте, несет им «свет». Постоянно находится в процессе этического созидания: может пообещать чего-то человеку просто ради улучшения взаимоотношений с ним. Редко находятся наедине с собой, ведь везде, где есть люди, там появляется возможность им нравиться, а значит это – предмет их творчества, хочет он того или нет, но нужно действовать, творить «хорошие отношения» с ними. Умеет сделать себе рекламу, создать нужное настроение в обществе или у кого-либо, прихвастнуть. Любит найти негативные отношения между людьми и превратить их в позитивные, сплотить людей. Но иногда, в случае отсутствия необходимости что-то менять на «личном фронте», может сознательно их испортить, чтобы потом была возможность опять все наладить, то есть найти себе, таким образом, работу на вторую функцию. Умеет навязать свои желания другим так, чтобы они восприняли их за свои собственные. Чужие желания часто становятся предметом их интриги, так как позволяют улучшить отношение к нему, а это и есть его призвание в обществе. Любит рискованные, спонтанные отношения, «на грани фола». Умеют уговаривать, они – идеальные «втюхиватели»

товаров и услуг, если становятся менеджерами по продажам. Лучшие «подниматели настроений» на свете,

«сплочатели коллективов». Но постоянное интриганство часто стоит им работы, так как то, что они умеют незаметно «белое» выдать за «черное» и при этом выйти «сухим из воды», рано или поздно становится заметно, когда это происходит систематически. Вторая функция о третьей: любят завоевывать расположение людей разговорами на темы того, что он точно хорошо понимает, вопросами взаимопонимания с близкими. Вторая о первой и четвертой: иногда могут также пытаться завоевать симпатии своей принципиальностью и последовательностью, восхищениями от чьей-то силы, мощи,

солидности и богатства.

□□□□□□□□□□□□ **3 функция «Проблемы» - субъектная логика. «Как бы найти легкий способ понять все на свете?»**

Очень важно все понимать. Поэтому, если его спросить иногда о сложных вещах, то можно услышать ответ, что он их понимает (только весьма своеобразно). Очень важно, чтобы все понимали и его. Если понимание невозможно, то падает самооценка человека, поэтому он очень не любит признавать, что чего-то не понял. Ему важны похвалы в логичности, любит хвастаться, что он до чего-то додумался сам. Часто любит ссылаться на какие-то житейские истории, так как никому в голову не придет проверять их достоверность, вообще любит ссылаться на кого-то как способ защиты своих рассуждений (так как тогда ответственность за объективность перекладывается на них). Любит реализовываться в сферах, не требующих фактического подтверждения. При пассивной защите самооценки признает себя глупым или жалуется, что его никто не понимает, при активной будет спорить, что понимает все верно. Его логика – это логика здравого смысла, простая житейская смекалка, так как ей сложно что-то возразить. Все, что ворвалось в его жизнь, должно быть понято и осмыслено. И он, врываясь в жизни других людей, надеется быть понятым ими. Боится ошибиться в своем понимании чего-либо, не угадать, но если что, может очень

легко менять свои объяснения, как и само мнение, но так, чтобы это не бросалось в глаза («крокодилы летают, но низенько–низенько»). Много беспокоятся и пытаются прояснить вопросы взаимопонимания с окружающими: «ты меня не понял, ведь я хотел как лучше». Хотят, чтобы их ценили за искренность.

□□□□□□□□□□□□□□**4 функция «Хочу» - объектная сенсорика. «Галантерейщик и кардинал – это сила».**

Всегда движутся в сторону наибольшей силы, богатства, успешности, солидности, внушаются внешней формой, внешностью. Стремятся пожить красивой жизнью, во что бы то ни стало. Складывается ощущение, что они всегда ухитряются быть на стороне победителя, сильнейшей из сторон. В случае изменения расклада сил - меняют и сторону. Их всегда привлекают сильные люди, их легко привести в оптимальное состояние духа, если слегка «встряхнуть» - они моментально заряжаются полученным импульсом. Постоянно нужно находиться в ситуации, в которой возникает ощущение его всемогущества: деньги, власть, почет, слава, ордена и т.п. Если находится внизу социальной иерархии, то будет карабкаться вверх всеми правдами и неправдами. Если им что-то навязывать, то часто не умеют этому сопротивляться, противиться, так как внушаются силой. Поэтому часто, на всякий случай, могут вести себя холодно и отстраненно, чтобы потом не попасть в такую историю. Хорошее место для него еще там, где есть какая-то активная деятельность, работа, бурная жизнь, он часто неосознанно в это включается и потом с удивлением обнаруживает себя там, где не рассчитывал оказаться. По этой причине им нужно быть осторожным, чтобы не ввязаться случайно в какое-то дело, к которому у него нет желания иметь отношения. На них очень легко

бывает надавить, выбить из них нужное решение, так как человек всегда внушается чьей-то силой и вдруг неожиданно обнаруживает себя с ней заодно. Часто они не обижаются на колкие шутки в свой адрес, так как в них тоже содержится элемент силы, даже могут воспринимать это как скрытый комплимент, отвечают на это сарказмом, так как ситуация в принципе подразумевает, что нужно что-то ответить на это. Но, внушаясь силой и постоянно идя с ней одним путем, рано или поздно могут действительно ее обрести, а не только пытаться обнаружить и получить как в книгах Карлоса Кастанеды. Иногда могут провоцировать кого-то на проявление силы. Скажем, предложить устроить турнир по армрестлингу.

□□□□□□□□□□□□ 1 функция «Плохо» - объектная интуиция.

Они ухитряются быть в хорошем настроении при любой внешней ситуации, могут ее вообще игнорировать, как бы говорят тем самым: «она – сама по себе, а я – сам по себе». Могут знать, что ситуация плохая, надо чего-то делать, и ничего не предпринимать. Словно коршуны взирают на все со стороны и посмеиваются, даже если это может зацепить и их. За это их часто считают «холодными», саркастическими. Могут игнорировать внешние возможности для себя просто потому, что не хочется напрягаться. Он очень глубоко сидит «в себе» и ему там очень уютно, поэтому для того, чтобы вылезти из этой скорлупы, нужен весомый внешний повод, иначе он этого просто не заметит. Очень часто у них отношение к миру как к чему-то

низменному, падшему: «вот есть я, такой внутренне гармоничный, спокойный, идейный и есть этот мир, где идут войны, люди дерутся за «место под солнцем», маскируя все это под что-то белое и пушистое». Могут в любом благом деле отыскать «теневую сторону» и расписывать именно ее: «если человек перечислил деньги в благотворительный фонд, значит, видимо, хочет себе рекламу сделать». Иногда его все же «вытаскивают» в этот мир насильно из своей уютной «скорлупы», тогда он может начать обороняться, используя возможности внешнего мира, маскировать свои действия под всеобщую целесообразность. В результате становится чуть ближе объективной действительности.

□□□□□□□□□□□□ 2 функция «Не надо» - субъектная этика.

Свое настоящее отношение к чему-либо высказывают не часто, только в определенных ситуациях. И не любят откровений других, особенно по отношению к себе, за рамками этих самых ситуаций. У них обычно их мнение если и проскальзывает, то очень завуалированное. В остальных ситуациях они говорят о том, что приятно слушается, преподносит в выгодном свете. Даже если они хотят иногда кого-то поkritиковать, то культурно, вежливо, дипломатично. Но в отдельных ситуациях, которые считает допустимыми для этого, естественно, за словом в карман не полезет. То есть свое настоящее отношение высказывается только тогда, когда кто-то сильно «наступает ему на мозоль» или когда это не изменит отношения к нему, ну и еще у него

могут

быть какие-то свои нормы для таких ситуаций, это уже от конкретного человека зависит. Если нужно высказать свое отношение к чему-то, то делает он это «шаблонно», как принято это делать в принципе.

Если человек долго не может найти себе работу на вторую функцию, а в данном случае это – редкость, так

как общение есть всегда, то он может начать критиковать других, высказывать свое настоящее отношение к чему-то, обычно со знаком минус. Таким образом, происходит выравнивание субъективной и объективной реальностей и можно снова «творить» в сфере отношений, так как они приходят в конечном итоге к «общему знаменателю».

□□□□□□□□□□□□□□ 3 функция «Решение Проблем» - объектная логика.

У него всегда под рукой записная книжка с телефонами всех специалистов в какой-либо области, которые могут быть полезны, если возникнут какие-либо проблемы с логикой объективного мира. Также, если он чего-то не может понять, то очень полезно бывает заглянуть в учебник, энциклопедию, в которых все это будет написано, и ему проще это все будет понять. Он часто носит с собой справочники, инструкции, но лезет в них, к сожалению, только тогда, когда возникают проблемы. А пока их не возникает, он запросто может делать какую-то ошибку. Скажем, может с автомобилем делать что-то неправильно просто потому, что что-то не так понял, пока не начало «барахлить» что-то. Иногда может работать на упреждение,

«коллекционировать» разные способы решения тех или иных потенциальных проблем объективного мира и

в нужный момент этим поделиться с кем-то, чтобы потом не напрягаться. Впрочем, предусмотреть все бывает сложно.

□□□□□□□□□□ 4 функция «Не хочу, боюсь» - субъектная сенсорика.

Он очень боится заболеть, инфекций, моет руки «каждые пять минут». Не любит находиться в медицинских учреждениях, лечиться. Вообще все, что связано с его личными физиологическими ощущениями он не очень любит обсуждать, и его пугают подобные откровения других. Если плохо себя чувствует, то предпочитает «перетерпеть», нежели куда-либо обращаться за помощью. О своих физиологических ощущениях тоже не любит рассказывать: вкусно – не вкусно, удобно – не удобно. Чаще будет говорить то, что от него хотят услышать в данной ситуации. В то же время, если находится в некомфортной ситуации и не может ее покинуть, то может начать говорить именно на эти темы. В результате кто-то «подхватит» и скажет что-то вроде: «надо закаляться, укреплять себя, спортом заниматься, становиться сильным, тогда и болеть не будешь». Место нахождения сразу становится комфортным.

□□□□□□□□□□ Резюмирующее описание

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные: одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с маловероятными событиями, что можно считать негативным фактором, а также еще большую степень его внутренней экзальтированности и непредсказуемости. Вторая функция связана с высоковероятными событиями, что можно считать также негативным фактором ввиду ее еще большей стандартности как основного «продукта». Все вместе это дает эффект сложности состыковки с окружающей действительностью: большая экзальтированность и непредсказуемость, в то же время их основной

«продукт» – слишком уж стандартный, такого итак кругом «навалом». Интровертный тип, это означает то, что он воспринимает себя чем-то отделенным от окружающего мира, а не чем-то в него включенным. Сам себе он кажется непонятным и сложным,

поэтому – достаточно скрытный, не очень любит о себе рассказывать некоторые подробности. С удовольствием изучает свой внутренний мир, а окружающий кажется ему простым и понятным, поэтому он умеет и смело с ним манипулирует, умеет взять «командование» на себя. Доминантные потребности связаны с функциями, направленными на окружающий мир. Это означает, что для здоровья ему крайне важно находиться в благоприятной обстановке, ему сложно приспособиться к агрессивной среде (склонность к флегматическому темпераменту – уравновешен, неподвижен). Умеет творить, так как доминантная потребность находится на второй функции, но не обладает активной жизненной позицией из-за субдоминантной на первой. Самооценка не связана с доминирующими потребностями, поэтому ее падение также может быть достаточно неожиданно для него. Живут в потоке качественной информации, что означает умение хорошо видеть нужное направление движения, но извлечь из этого пользу могут не всегда из-за неумения работать над этим. Ему очень полезно было бы найти помощника, умеющего работать,

который бы помогал ему достигать нужных целей.

Признаки: принципиальный (зона самоуверенности), компромиссный (зона уверенности), понимающий (зона переживаний), волевой (зона продажности).

Залог успеха типа: финансово благополучное и статусное место нахождения, понимание окружающего мира и полное взаимопонимание с людьми, идейный и принципиальный мир, спрос на его умение «наводить мосты» и дружить.

Профориентация: менеджмент по сбыту продукции, психология, ведущий, школьный педагог, продавец любых товаров и услуг, артист развлекательного жанра, искусство, идеолог.

Автор - Голихов Дмитрий

Источник – *«*

Пособие по инструментальной соционике "
ot;