Автор: admin
25.06.2010 05:49 -

Деловые отношения:

- Дон Кихот - Жуков,
- Гексли - Наполеон,
- Бальзак - Габен,
- Есенин - Дюма,
- Джек Лондон - Гамлет,
- Штирлиц - Гюго,
- Робеспьер - Достоевский,
- Драйзер - Максим Горький

Деловые отношения
И.Д. Вайсбанд Рабочий материал по соционике

Отношения этого рода - спокойные, ровные, партнеры хорошо понимают друг друга по творческой функции, откровенны, но не умеют помочь друг другу, поддерживать морально. Деловые отношения перерастают в соперничество стилей поведения, требуют постоянного прощупывания, не уступающего вам конкурента. В мобилизованном состоянии отношения улучшаются, партнеры быстро объединяются против общего врага или общей трудности. Спокойное же состояние ухудшает их, начинают возникать обиды по мелочам. Пара может с азартом выискивать слабые места в позиции друг друга. На логике базируются деловые отношения. Они делают людей рассчетливыми, все взвешивающими и оценивающими с прагматической точки зрения. Один логический план сменяется другим, каждый настаивает на своем варианте. Чувства всецело подчинены в спаянной деловой паре логике достижения успеха. Деловые отношения усиливают силовую сенсорику партнеров, делают их более конкурентоспособными, вырабатывают умение реально оценивать расстановку сил. Деловой паре не следует браться за долгосрочные задачи. Эти отношения побуждают партнеров к достижению краткосрочных целей, обещающих ощутимую отдачу. Деловые отношения также строятся на балансе сил. Но, в отличие от суперэго, здесь партнеры не восстанавливают, а наоборот, стремятся нарушить равновесие в свою пользу. Эти отношения утомляют непрерывной борьбой за авторитет, лидерство, значимость, В спорах не ищут истину, а нащупывают слабые места в позиции другой стороны. В деловых отношениях партнеры действуют, казалось бы, сходными методами, но добиваются совершенно разных целей. Поэтому нарастает конкуренция, отбрасывающая обоих назад. После переосмысления своих действий, партнеры опять сближаются для нового рывка вперед и еще более опасного сбоя. Каждый считает, что цель другим поставлена неверно. На поздних этапах развития деловых отношений пропадает всякое желание быть похожими друг на друга.

О.Б. Слинько "Ключ к сердцу - соционика"

Не сопутствует психологическая близость и деловым отношениям. У Деловых партнеров одинакова реализованная функция, поэтому они действуют похожими методами. Ведущая и ролевая функции вашего делового те же, что и у вас, но расположены в обратном порядке, т.е. его ведущая функция совпадает с вашей ролевой, и наоборот. Общение в деловой паре всегда протекает живо и многословно; оно несёт несомненную пользу: партнеры помогают друг Другу развить ролевую функцию, ориентируют в решении проблемы, так что их контакт действительно напоминает деловое обсуждение и сотрудничество. В деловых отношениях следует избегать проявлений безоговорочного давления своей сильной ведущей функцией на более слабую ролевую функцию партнера, иначе общение превратится в малоприятное словесное "состязание".

Р.К. Седых "Информационный психоанализ
К/А-тождество

Это ИВ можно в некотором приближении рассматривать как комбинацию взаимодействий тождества и супер-эго. Мюрмент - мюрмент плюс иммент. Опять-таки, чем лучше развиты личности полутождественников, чем более соответствуют другдругу тип и профессия каждого из участников ИВ, тем более интересными, комфортными и полезными их отношения могут быть. В случае, когда реализованность и защищенность обоих партнеров невелики, при взаимодействии они часто задевают слабые места друг друга. К тяжелым последствиям это приводит редко. За счет частичного совпадения мировоззрений участники взаимодействия при желании легко могут прийти к компромиссу. Легкие трения во взаимоотношениях обычно не дают полутождсственникам сделать их слишком близкими. Партнеры сохраняют некоторую дистанцию и притом часто бывают симпатичны и полезны друг другу". Эти ИВ больше, чем любые, другие портит желание подогнать партнера под свою мерку. Как показывает опыт, этого можно и нужно избегать.

С/О-тождество

Мюрвит - мюрвит плюс имвит. Пытаясь перещеголять друг друга, полутождественники получают возможность развиваться. Однако часто при этом они обижают в другом "ребенка", а это просто так не прощается. Обыкновенно легкое разбирательство позволяет урегулировать конфликт и не всегда приводит к увеличению дистанции. Оба ИВ полутождества могут быть весьма выгодны с точки зрения сотрудничества. Например, достижения многих ученых - визуал-сциентиков по типу поддерживали и рекламировали в обществе визуал-лингвики. Не менее важна для визуал-сциентика и поддержка визуал-продактика, умеющего организовать конкретное производственное внедрение научных разработок и часто выступающего в качестве спонсора исследований. ВС не остается в долгу и снабжает партнера интересной для них информацией, помогающей обоим поднимать свой престиж и становиться богаче.

Лайма Станкевичюте "Интертипные отношения"

Партнеры хорошо понимают друг друга, откровенны, но не умеют помочь друг другу в работе. При продолжительном общении ощущают усталость. Когда сталкиваются этические, они устают от эмоций, логические - от сосредоточенности, рассуждений. Этические обвиняют друг друга в поверхностности, легкомыслии. Логические кажутся друг другу чересчур упрямыми, не способными к общению, активизации.

А. В. Букалов, Г. Бойко "Почему ошибся Саддам Хусейн, или что такое соционика"

Партнеры достаточно хорошо понимают друг друга, с удовольствием общаются. Но в целом это взаимодействие людей с разными целями. Партнера обидеть трудно. Однако, пользуясь самой сильной - первой - функцией, они могут внезапно надавить на такую же, но более слабую функцию собеседника, что вызывает у того неприятные чувства. Близкие отношения нежелательны, т.к. короткая психологическая дистанция приводит к раздражению целями, намерениями партнера. Кроме того, тождественность вторых функций не дает дополняемости, Например, в паре Дон Кихот - Наполеон полностью отсутствует эмоциональная составляющая, и семейные отношения могут быть довольно жесткими.

В.В. Гуленко "Критерии взаимности"
Опасливое однообразие

Общение не является особо притягательным, но поначалу присутствует уважение и интерес к партнеру, хотя и с некоторым оттенком официальности. Через некоторое время обнаруживаешь, что партнер оценивает тебя довольно низко, не имея на то никаких оснований. Отвечая ему тем же, вы стремитесь как бы поставить его на место, доказать обратное. Длительное общение утомляет, потому что нет ни желания, ни сил как-то разнообразить наступившие "серые будни". Взаимность со временем все больше разрушается.

Бинарные признаки интертипных отношений

Деловые отношения перерастают в соперничество стилей поведения, требуют постоянного "прощупывания" не уступающего вам конкурента. В мобилизованном состоянии отношения улучшаются, партнеры быстро объединяются против общего врага или общей трудности. Спокойное же состояние ухудшает их, начинают возникать обиды по мелочам. Пара может с азартом выискивать слабые места в позиции друг друга.

На логике базируются деловые отношения. Они делают людей расчетливыми, все взвешивающими и оценивающими с прагматической точки зрения. Один логический план сменяется другим, каждый настаивает на своем варианте. Чувства всецело подчинены в спаянной деловой паре логике достижения успеха.

Деловые отношения усиливают силовую сенсорику партнеров, делают их более конкурентоспособными, вырабатывают умение реально оценивать расстановку сил. Деловой паре не следует браться за долгосрочные задачи. Эти отношения побуждают партнеров к достижению краткосрочных целей, обещающих ощутимую отдачу.

Деловые отношения также строятся на балансе сил. Но, в отличие от суперэго, здесь партнеры не восстанавливают, а наоборот, стремятся нарушить равновесие в свою пользу. Эти отношения утомляют непрерывной борьбой за авторитет, лидерство, значимость. В спорах не ищут истину, а нащупывают слабые места в позиции другой стороны.

В деловых отношениях партнеры действуют, казалось бы, сходными методами, но добиваются совершенно разных целей. Поэтому нарастает конкуренция, отбрасывающая обоих назад. После переосмысления своих действий, партнеры опять сближаются для нового рывка вперед и еще более опасного сбоя. Каждый считает, что цель другим поставлена неверно. На поздних этапах развития деловых отношений пропадает всякое желание быть похожими друг на друга.

В.В. Гуленко, А.В. Молодцов "Введение в соционику"

Это отношения равных партнеров. В полной мере дружескими их нельзя назвать, скорее товарищескими. Барьеров в общении не возникает, можно сказать друг другу все, что угодно. В этих отношениях всегда присутствует чувство безопасности: каждый из них чувствует, что от партнера не может исходить угроза. А это очень располагает, особенно если человек живет в недружественной среде. Кроме того в этих отношениях очень заметны роли человека - те качества, которые человек пытается усиленно представить в социуме. Из-за этого возможна игра в "кошки-мышки": умышленное чередование давления и послабления в разговоре. Дело в том, что в таких беседах один всегда имеет преимущество над другим. Все зависит от того, на какую тему зайдет беседа. В рамках этих отношений возможно совместное деловое сотрудничество. Но оно эффективно только при совпадающих подтипах, иначе словесная забава может перерасти в давление на те качества, которые человек хочет в себе развивать. Это давление всегда исходит от сильной функции партнера и воспринимается как гром среди ясного неба. Однако размолвки такого рода бывают

нечасто. Обычно партнеры пытаются помочь друг другу. Во всяком случае, запрос на оказание помощи воспринимается правильно. Но сама помощь оказывается недостаточно интенсивно. Подводя итог, можно сказать, что эти отношения имеют среднюю степень комфортности. Против такого партнера ничего не имеешь, но в то же время и ничего за. Возникает ощущение разумного минимума, в котором отражается удовлетворение от общения с равным тебе и не скучным партнером.

В.В. Гуленко

Это отношения равных партнеров. В полной мере дружескими их нельзя назвать, скорее товарищескими. Барьеров в общении не возникает, можно сказать друг другу все, что угодно. В этих отношениях всегда присутствует чувство безопасности: каждый из них чувствует, что от партнера не может исходить угроза. А это очень располагает, особенно если человек живет в недружественной среде.

Кроме того в этих отношениях очень заметны роли человека - те качества, которые человек пытается усиленно представить в социуме. Из-за этого возможна игра в "кошки-мышки": умышленное чередование давления и послабления в разговоре. Дело в том, что в таких беседах один всегда имеет преимущество над другим. Все зависит от того, на какую тему зайдет беседа.

В рамках этих отношений возможно совместное деловое сотрудничество. Но оно эффективно только при совпадающих подтипах, иначе словесная забава может перерасти в давление на те качества, которые человек хочет в себе развивать. Это давление всегда исходит отсильной функции партнера и воспринимается как гром среди ясного неба.

Однако размолвки такого рода бывают нечасто. Обычно партнеры пытаются помочь друг другу. Во всяком случае, запрос на оказание помощи воспринимается правильно. Но сама помощь оказывается недостаточно интенсивно. Подводя итог, можно сказать, что эти отношения имеют среднюю степень комфортности. Против такого партнера ничего не имеешь, но в то же время и ничего за. Возникает ощущение разумного минимума, в котором отражается удовлетворение от общения с равным тебе и не скучным партнером.

Википедия

Отношения делового равноправия с элементами соперничества и конкуренции при разных целях партнеров. С точки зрения модели А программная функция одного партнера приходится на ролевую функцию другого (отсюда конкуренция и борьба за лидерство в отношениях), наблюдательная — на суггестивную, а творческие, болевые, активационные и демонстративные функции совпадают (общие интересы и сотрудничество обычно лежат в зоне творческих функций партнеров).

Валентина Мегедь, Анатолий Овчаров

Такие отношения эффективны, когда необходимо организовать новое дело, преодолеть трудности, справиться с экстремальной ситуацией или победить в конкурентной борьбе. Но эти отношения могут измениться, если общие рассуждения или творческие дискуссии начнут преобладать над реальными действиями. В таких случаях эффективная взаимопомощь будет затруднена из-за разных подходов к одной и той же проблеме. Несмотря на то, что партнеры могут правильно оценить результаты труда друг друга и способны понять собеседника, они стараются навязать другому свое понимание сути происходящего. Такие споры в дальнейшем могут привести к выискиванию недостатков и охлаждению отношений. Вместе с тем разница их мировоззрений поддерживает интерес друг к другу. Возможен поиск компромисса, обмен просьбами и предложениями. Общая цель и активные действия значительно улучшают отношения.

Екатерина Филатова "Искусство понимать себя и окружающих"

Как можно видеть из схемы, здесь - равенство вторых и третьих функций, и неодинаковость первых. Стало быть, логично ожидать ровных, спокойных отношений там, где партнеры контактируют по функциям своих вторых каналов.

В этом случае возможна и помощь своего 1-го канала, направленная на 4-й канал партнера, - там находятся одинаковые функции разной "вертности".

Если же общих дел по вторым функциям нет, то неодинаковость функций первых каналов может привести к непониманию и даже к напряженности.

Вот как выглядят деловые отношения двух студенток, в пересказе одной из них:

(Робеспьер - Достоевский)

Ее психотип - Достоевский, мой - Робеспьер. У нас сложились довольно близкие взаимоотношения: вероятно, потому, что интересы наши совпадают и нам вместе легче учиться. Мы вместе пишем модули по физической химии. Задавая друг другу вопросы, мы лучше разбираемся в материале.

Когда я ей рассказываю какую-нибудь тему, связанную со строгим логическим анализом, я сама все еще раз повторяю и лучше запоминаю. Вместе мы ходим на спортивные тренировки и по дороге домой обсуждаем наши успехи и неудачи.

Правда, меня всегда удивляют ее высказывания о людях, ее реакция на их поступки. Например, наш тренер любит иногда похвастаться своими достижениями - ее это ужасно нервирует: мол, неэтично! Я же не придаю этому особого значения. Ну хочется человеку о себе поговорить, почему бы ему и не заняться этим? С нас не убудет, а ему приятно.

В общежитии мы живем в разных комнатах. Я думаю, что это очень хорошо: меня иногда раздражают ее монологи о нравственности и безнравственности...

Этот пример хорошо иллюстрирует все, сказанное о деловых отношениях. Усвоение нового материала, обоюдные интересы обеспечиваются включением интуиции возможностей (у обеих это - функция 2-го канала). Тут и помощь со стороны 1-й функции - объяснение аналитических задач тому, кто хуже в них разбирается (Достоевскому). А вот интересы по функциям первых каналов явно расходятся: трепетный интерес Достоевского к вопросам морали не вызывает поддержки у Робеспьера; он склонен прощать ближнему его грехи... Вот если бы Робеспьер оказался в ситуации конфликта с человеком, который для него очень много значит, - разобраться в этом мог бы помочь Достоевский и, возможно, сумел бы уладить конфликт.

А вот прекрасный пример проявления деловых отношений в их, так сказать, "чистом" виде, между дедушкой и внуком, описанный сторонним наблюдателем:

(Дон Кихот - Жуков)

Соседями моими в самолете оказались добродушного вида старичок и мальчик лет шести. Старичок озабоченно глядел в кроссворд. Коварное слово его расстроило, и он, поймав мой взгляд, пожаловался:

- Не умеют у нас кроссворды составлять. Ведь главная задача какая? Доставить человеку радость разгадывания, с одной стороны, и дать возможность подумать, повозиться - с другой. Повозиться, но отгадать, а здесь что? "Математик, чьим именем назван признак сходимости действительных чисел"! Ну кто ж такое отгадает? И посмотреть неизвестно где, и спросить неизвестно у кого...

Я рассмеялась. Дедушка, похоже, был совершенно искренен, когда жаловался на отсутствие источников информации, ничуть не пытаясь получить ответ у соседки в мини-юбке на столь сложный вопрос. Я сказала ему:

- Посмотрите, подойдет "Коши"?

Коши подошел. Так завязалось мое знакомство с пенсионером-колхозником Николаем Ивановичем и его внуком Володей. Узнав, что у меня в руках соционические тесты, дедушка загорелся желанием немедленно протестироваться самому и протестировать внука. Тест дал результат: дедушка - Дон Кихот, а внук - Жуков.

После моих объяснений, что это означает, Николай Иванович, удовлетворенный тем, что оказался в одной компании с Циолковским и Эйнштейном, рассказал:

- Давно я хотел, чтобы Володька у меня погостил, да родители все не отпускали. Я уже и не рассчитывал на это, а тут внучок возьми и скажи: "Прямой выгоды моей не видите! Свежий воздух, парное молоко, а потом, - я же к дедушке еду, что он мне, зла желает?" Подумали и отпустили. Он вообще такой - убедить умеет. Я-то боялся, как бы его наши ребята деревенские не побили, а он в первый же день научил их новой игре и сам же обыграл, по утрам его новые товарищи уже в 8 часов за ним прибегали. Дочка с зятем опасались: "Намучаетесь вы с ним, папа, всегда он на своем стоит упрямо, да еще так сам все объяснит, что вы в дураках останетесь!" Я-то и сам боялся, что

скучно ему со мной будет... Оказалось - нет. Книжку читаю - сидит, слушает внимательно, историю рассказываю - вопросы задает, замечания интересные делает. Телевизор вместе смотрим, обсуждаем, все у нас мирно, никаких забот. А мне кажется, что сами они виноваты, мало внимания сынку уделяют. Если бы не я, он до сих пор считать бы не умел... А ведь математика, как Ломоносов говорил, ум в порядок приводит. Я то своих еще трехлетками считать научил...

Не правда ли, повезло внуку с таким дедом? И как кстати здесь оказалась общность функции (у них - логической) 2-го канала! Внук моментально понял преимущества общения с дедом и настоял на своем, используя в доводах ту же функцию, и в подкрепление к ней - всю мощь своей волевой сенсорики...

Но далеко не все так идиллично в деловых отношениях, если партнеры тесно соприкасаются по функциям своих 1-х каналов. Тут бывает и неприязнь, и даже конфликт, что будет хорошо видно из последующего (по-моему, просто замечательного) рассказа, автор которого - девушка-студентка психотипа Есенин сильного интуитивного подтипа.

О себе она пишет в третьем лице:

(Есенин - Дюма)

Жизнь в одной комнате за два года приобрела формы тихой гражданской войны. Девушка Есенин, постоянно живя в грезах, поглощенная личной жизнью, мечтами, надеждами, полностью была погружена в себя, как бы созерцая окружающее и оставляя в сердце только то, что задевало струны души: взгляд любимого человека, потрясающая симфоническая (или другая) музыка, рождающая образы, стихи, дневниковые записи... Идя по улице, она витала совсем в иных сферах и поэтому не замечала знакомых. Приходя в свою комнату в общежитии, она мечтала лишь о полнейшем покое - особенно об одиночестве! - чтобы смаковать его, слушая любимую музыку. Только в эти моменты она ощущала себя самой собой, не подстраивалась ни под кого ("Как это мерзко!") и наслаждалась естественностью обстановки.

Соседка по комнате (психотип Дюма) не любила мечтать. Лишь иногда ее посещали

воспоминания детства, и они вдвоем предавались им, находя много общего, когда вспоминали детские игры... Но Дюма это быстро надоедало, ее больше интересовало настоящее - то, что происходит в данный момент у кого то за стенкой, на кого и как посмотрел сегодня одногруппник, и как Оля плохо варит суп - она никогда бы не стала такой есть, и какая Неля забитая, а Толечку никто не полюбит, потому что он "стремный". В общем, ее страстью было обсудить всех знакомых. Она очень радовалась, когда к ней в гости приходили соседки, бойкие на язык, и они начинали долгие, подробные, "красочные" разборки знакомых, при этом почти никто не оставался обделенным их вниманием.

Как же раздражали эти посиделки Есенина! Эти ежедневные проблемы Дим, Стасов, Нин... Все это порядком действовало ей на нервы. Конечно, ее интересовала лишь она сама и 5-6 любимых ею людей... Остальной мир был, в сущности, безразличен.

Девушка-Дюма постоянно заботилась о чистоте в комнате, но, с точки зрения Есенина, эта чистота была какой-то "помешанной", "зациклившейся". Дюма же раздражало то, что Есенин ведет себя "неряшливо, просто глумится над ее трудами, ничего не делает, пока не напомнишь!" Это ее иногда доводило до бешенства, и она начинала орать на Есенина, чтобы вывести ее из "состояния апатии", как ей казалось. А девушка Есенин просто забывала об окружающем! Ей нужно было спокойно, без раздражения и крика, намекнуть на бытовые обязанности... Что же она должна была чувствовать, когда, находясь в состоянии душевного потрясения, озарения, с широко раскрытыми глазами и бьющимся сердцем, только-только написав строки:

Ты - мой символ, мой смысл,

мой образ, мой свет,

Ты - изумление,

ты - озарение...

и т. д.,

вдруг слышала вопль Дюма: "Какая сволочь опять не вынесла мусор?! Неряхи!!"- что она тут могла сделать? - она просто плашмя разбивалась лицом об асфальт (так ей казалось), у нее начинали дрожать руки, голос. Чувствуя себя морально подавленной этой "приземленной" девицей, она едва удерживалась от физической расправы, от желания запустить чем-нибудь в ее дурную голову, заломить ей руку (что, впрочем, она как то и сделала), лишь бы заставить замолчать этого изувера, грубо убившего ее музу! И, держа заломленную руку, Есенин ласковым голосом говорила Дюма:

- Можно было и понежнее попросить меня вынести мусор, я с детства не выношу, когда на меня орут!

Надо ли описывать чувства Дюма:

- Неряха необщительная! Доводит до белого каления! На замечания не реагирует, да еще и лезет в драку! И это - девушка!

Однажды Есенин провела весь день в трагическом настроении. Вспомнились друзья, предавшие се, дом, который так далеко... Сердце щемило. Она открыла окно. Вечерело... Звезды...

Нашла какую то веревочку на полу. Спички. Подожгла ее... Пополз огонек. Прекрасный, живой огонек на фоне вечернего неба! Она сконцентрировала на нем свое внимание. Вот - жизнь. Она так же сгорает, она быстротечна... Остальное - смерть... Звезды... Стало немного легче. Боль как будто ушла, передалась этому огню... Возникли строки:

Я вижу краски разнузданно-яркие,

Я вижу образы выпукло жаркие,

Я вижу блики, серебряно жгучие,

Я вижу бездну, маняще-тягучую...

Тут срывается в комнату Дюма, кашляет от дыма, кричит:

Да что это за соседка! Сжигает мои шнурки!! Открывает окно на морозе, а я каждую ночь вынуждена спать в носках!!!

Есенин:

- Пожалуйста, не кричи, у меня трагическое настроение.

Дюма продолжает кричать:

- У тебя вечно трагическое настроение! Тебе наплевать на других!

Можно было бы привести еще много примеров, но стоит ли? Очень уж они разные, эти девушки.

Этот рассказ блестяще характеризует психотип Есенина. Дюма описан, пожалуй, с некоторым пристрастием - отношения явно накалены, и обычная конформность Дюма, стремление уладить все конфликты здесь, увы, исчерпаны от постоянного непонимания.

Внимательный читатель, очевидно, уже понял, в чем причина конфликтов: в общении постоянно сталкиваются функции 1-х каналов. Мечтательность Есенина никак не может поладить со стремлением к чувственному комфорту Дюма. Результат: через функцию 2-х каналов - этику эмоций - выливаются негативные чувства! Это последнее обстоятельство весьма интересно: оказывается, одинаковые функции с большим успехом могут принимать участие в конфликте, и в данном случае они - вовсе не гарантия взаимопонимания.

Ну, а если представить себе, что два представителя этих психотипов, например, пишут совместную пьесу? Что оба - обладатели хорошего литературного стиля? Тогда фантазер-Есенин мог бы предложить интересную фабулу, нетривиальный ход событий, а сенсорик-Дюма облек бы все это в сочные яркие образы, и результат мог бы оказаться великолепным! Тогда, разумеется, их отношения сложились бы совершенно иначе.

Евгения Горенко, Владимир Толстиков "Природа собственного Я"

При общности интересов между партнерами вполне могут сложиться устойчивые, благожелательные отношения. Если же цели слишком различны, то возникают непонимание и отчужденность. Следует избегать близкой дистанции.

Григорий Рейнин «Соционика: Типология. Малые группы»

В деловых отношениях люди хорошо воспринимают информацию по творческой функции (она у них одинаковая). Но цели совершенно разные, поэтому бывает хорошее, плодотворное деловое взаимодействие и довольно сложное взаимодействие в семье, на отдыхе и т. д.

А. Аугустинавичюте дает очень точное название этим отношениям — деловые. Это отношения людей, у которых одинаковая творческая функция. Посмотрите, как выглядят деловые отношения на кубике. Они всегда будут иметь одну и ту же геометрию: и у *Напо леона*
с
Гексли,
и у
Гамлета с Джеком,
и у
Штирлица
с

Гюго,
и у
Драйзера
с
Максимом.

Здесь конфликт возникает в той точке, где ценности одного находятся в зоне страха другого. Для тебя это хорошо, а я этого боюсь. То есть вроде бы творческие функции одинаковы, а цели и задачи совершенно разные. Поэтому с такими деловыми партнерами всегда нужно быть внимательным. То, чего я хочу, ты игнорируешь. Уже возможен конфликт. А вторая и третья функции в деловых отношениях одинаковы, хотя проблемы решаются совершенно по-разному. Каждый решает свои проблемы через первую функцию, а элементы ИМ на первой функции разные и сильно отличаются.

Обсудить на форуме