Автор: admin
30.10.2010 23:42 -

Основа диагностики типа – третья функция

Как мы знаем, отдельную роль в процессе информационного метаболизма играет функция самооценки (активационная). Короче говоря, человек постоянно тратит колоссальное количество энергетики на сохранение ее стабильности, по этому аспекту все должно быть понятно, происходит упрощение текущей ситуации, не должно быть никаких рисков и сомнений. Причина – от этого зависит самооценка человека. И все это не может не бросаться в глаза окружающих, по этой функции человек очень часто проявляет себя полнейшим «неадекватом». Все это также является хорошим способом выявления типа человека.

Так **Жуков и Дон-Кихот** постоянно стремятся выяснить отношения при малейшем поводе усомниться в отношении к себе (объектная этика – как ты ко мне относишься: хорошо или плохо?). Лично я это наблюдал на примере Жукова, который постоянно терзал всех подозрениями: «а что это ты посмотрел на меня как-то странно, ты что, на меня обиделся»? То есть происходит некоторое постоянное стремление упростить ситуацию до того, что кто-то относится к нему либо однозначно хорошо, либо однозначно плохо. Или – или, никаких промежуточных позиций. Если ты «наморщил нос» почему-то недовольно (может, просто насморк замучил) – это уже повод выяснить, не связано ли это ваше действие с отношением к нему.

Поэтому со стороны иногда это может выглядеть очень глупо. Человек постоянно зависит от отношения к нему окружающих и стремится к постоянному подтверждению их хорошего отношения. Как следствие – начинаются постоянные запросы из серии «ты меня уважаешь?», «ты меня любишь?». Если от кого-то он этого подтверждения получить не может, то может начать нервничать или посчитать, что раз он не хочет говорить на эту тему, то это означает, что к нему относятся плохо. Очень часто они любят принимать алкоголь именно с целью «развязать языки» и узнать, кто их любит, уважает, а кто нет. Это подтверждение им крайне важно получать постоянно. Это рождает своего рода подозрительность ко всем, кто не выражает своего однозначно хорошего отношения к нему прямо и постоянно. При этом те, кто этого хорошего отношения показывать не желают – часто вызывают у них стремление завоевать это самое расположение любой ценой. Поэтому это рождает скрытое стремление «завоевывать сердца», они могут ради этого пойти на многое, лишь бы их уважали, любили. Если этого достичь не удается – это рождает сильный негатив, разочарование.

Часто – плохо скрываемый и агрессивный. Эти типы также жутко зависимы от социального признания. Могут работать где-то просто за то, что их все уважают и любят (и, конечно же, постоянно говорят им об этом). Иногда кто-то запросто может воспользоваться их доверчивостью в этих вопросах. Ведь стоит вам сказать им, что вы этого человека любите – и все ключи от поведения этого человека у вас в кармане, нужно только не забывать постоянно им об этом повторять, чтобы не было никаких сомнений. Незаметно у вас в руках могут оказаться и «ключи от квартиры, где деньги лежат». Так что, считаю очень важным этим типам знать о подобной черте их характера, чтобы не допускать подобного рода доверчивости.

Аналогично **Горький и Драйзер** (субъектная интуиция – целостность внутренней ситуации – внутренняя стабильность и непротиворечивость) слывут непреклонными спорщиками, очень принципиальными людьми. Идеи и принципы для них важнее объективной действительности, именно поэтому в принципиальных вопросах данные типы вам переубедить не удастся никогда. «Я считаю и убежден так, это мое лично дело, я не обязан думать иначе», примерно такой образ мышления свойственен.

Как правило, по этой причине эти типы держатся от людей на некоторой дистанции, чтобы люди не смели их убеждения публично подвергать сомнению. Если их убеждения постоянно критикуются, то это повод для того, чтобы избегать общения с этими людьми. Обычно они говорят, что просто им этот человек не нравится и потому они не хотят с ним общаться. То есть в отношениях с этими людьми вы можете иметь отличную от них позицию, они это поймут, но при этом они никогда не простят вам, если вы будете постоянно их критиковать, особенно если это будет выглядеть не деликатно, без уважения к собеседнику, а в форме обычного спора, перепалки. То есть эти люди обладают ранимой внутренней сущностью.

Скажем кто-то, кто представляет ценность для них, немного покритиковал их, а они уже места себе не находят, так как разрушена их внутренняя целостность. В случае постоянства подобных действий с вашей стороны и неумения быть деликатным в такие моменты – это может запросто вызвать их бурную, зачастую неадекватную, агрессивную реакцию или даже стремление исключить вас из своей жизни навсегда, откуда и появляется это внутреннее свойство данных типов делить всех на «своих» и «чужих». Потому, что если его будет критиковать «чужой» – то можно будет не придавать этому никакого значения, ведь он – враг и по определению не может сказать про вас ничего хорошего. То есть, опять же происходит некоторое упрощение ситуации таким хитрым способом.

Гамлет и Джек (объектная сенсорика) нуждаются в постоянном преодолении трудностей, поэтому часто любят придумывать проблемы себе сами. Ну, все вроде есть у человека, а ему неинтересно, когда все уже «подано на блюде», обязательно нужны новые трудности, в том числе и в личных отношениях. Их как магнитом притягивает к людям, у которых масса неприятностей, проблем, в которых можно копаться, решать их. И наоборот, в спокойной и комфортной обстановке на пустом месте могут придумать и создать конфликт.

Иначе не интересно просто, нет возможности поддерживать себя по этой функции. Поэтому вполне типично для этих типов при, казалось бы, постоянной и комфортной работе сорваться с места, уехать в другой город, на новую работу. Они крайне болезненно реагируют на малейшие собственные изъяны, недостатки внешности, старение, болезни, неудачи социального характера, что делает их очень социально зависимыми типами. Они крайне нуждаются в том, чтобы быть не «простыми пешками», а обязательно «дамками» в любом обществе. И, в тоже время, присутствует постоянное стремление гоняться за чем-то недостижимым. Сам факт недостижимости цели для них – достаточный аргумент для ее завоевания. А то, что потом цель будет уже не интересна – дело третье.

Главное добиться, а там можно будет найти для себя и новый объект «притязаний», который обязательно должен быть труднодостижим. В то же время, что-то интересное, что можно взять, стоит только протянуть руку, может ими просто игнорироваться как интересный объект просто по причине его легкой доступности (как тут не вспомнить Евгения Онегина и Татьяну, чьи любовные письма игнорировались, пока та не была «другому отдана»). То есть, очень часто они могут оценивать многое в жизни не с позиции того, что им действительно надо, а с позиции того, что является на данный момент труднодостижимым, «дефицитным товаром», что ли. Поэтому эти два типа может заносить очень далеко в самых немыслимых направлениях жизни и деятельности.

У **Гюго и Штрилица** (объектная интуиция – целостность внешней ситуации) это проявляется в постоянном стремлении быть адекватным ситуации, миру. Они маниакально гоняются за новинками, модой (могут целые шкафы одежды собирать), везде стараются успевать и очень боятся «отстать от жизни», быть не адекватным ему. Если где-то вскрывается «неадекват» – то сильно переживают. Ну например, хотел везде успеть человек, массу дел запланировал, очевидно, что часть из них нужно было отменить, но это значило бы «отстать от жизни», ведь эту возможность потом не вернешь, поэтому, скорее он запланирует больше того, что способен успеть, и маниакально будет за ними гоняться, пытаясь везде влезть в «подножку уходящего поезда».

Хочу сделать то, сё, но везде не успеваю и вообще складывается впечатление, что если они чего-то упустят в жизни из событий – то неминуемо случится конец света. В этом главная проблема этих типов. Пытаются быть современными, гармоничными людьми, но «за деревьями теряют лес», тратят кучу нервной энергии, чтобы все успеть вместо того, чтобы выделить главное. И еще они очень привязчивы к тому, чтобы у них в жизни все было стабильно. То есть, женился человек, женился явно неудачно. Казалось бы – разведись и дело с концом. Но эти люди жутко нуждаются в том, чтобы внешняя ситуация была всегда постоянной. То есть скорее они предпочтут терпеть многократно изжившие себя отношения, чем решиться их порвать, так как тогда нарушится целостность внешней ситуации. Не случайно многие любители теории ИТИМов сравнивают Штирлицев с Великобританией, где всегда чаепитие «файв о клок», законы постоянны с давних веков. Чего проще взять и поменять их, поменять уклад до более прогрессивного? Но, тогда будет нарушена целостность внешней ситуации.

Именно поэтому для данных людей всегда свойственно изречение «не дай вам бог жить в эпоху перемен». В принципе, даже погода не по сезону может сильно раздражать этих людей, ремонт в доме или необходимость переезда в другое помещение. Им важно, чтобы внешняя ситуация менялась как можно меньше и это касается всего, что есть в их жизни. Как только мир начинает меняться – это становится весомым поводом, чтобы его догонять, тем самым «останавливать». Они крайне привязаны к традициям, праздникам. Если новый год – то обязательно елка, дед мороз, украшение помещения. В то же время те, кто хочет изменить эту целостность внешней ситуации (ну, скажем, реформаторы), могут расцениваться как объективное зло. Это классическая история про людей, которые бегут изо всех сил вперед, просто чтобы оставаться на месте.

Дюма и Есенин (субъектная логика – понимание) нуждаются в том, чтобы понимать и объяснять себе все вокруг и чтобы окружающие их люди обязательно понимали. Во что это выливается? Ну, скажем, один мой приятель обязательно хотел, чтобы я его понял. Я его понял, но говорю спасибо, я все же предпочту поступить по-своему. В ситуации упрощения ситуации по этой функции это означало, что я его не понял, поэтому он очень обиделся. И вообще очень часто при жизни рядом с близкими они рано или поздно натыкаются на проблемы «понимания», потому как другого человека всегда можно понять только до определенного предела, полного 100% понимания не может быть никогда. Но никто ведь и не стремится обязательно понять ближнего до полного разделения его позиции.

Обычно говорят, что у каждого есть «свои тараканы» в голове и стараются просто обходить их стороной. Так вот, для этих типов важно, чтобы все их «тараканы»

обязательно понимали и одобряли окружающие, что бывает достичь крайне сложно в реальной жизни. Отсюда и проблемы данных типов. Они находят кого-то, кто, как им кажется, понимает их лучше остальных, но со временем приходит понимание того, что и этот человек не понимает его полностью. В результате происходит постоянная придирчивость к людям, с которым он проживает по принципу того, что остается какой-то процент недопонимания его. Чем большей идентичности удается достигнуть, тем сложнее будет потом в случае, если он с этим человеком расстанется, ведь «планка» взаимопонимания была задрана очень высоко и «загнать» под нее кого-то еще будет очень сложно и долго.

Как выход из ситуации, либо постоянно скандалить, чтобы происходило еще более тесное взаимопонимание (что не всегда возможно), либо уход в одиночество. То есть происходит постоянное схлопывание пространства в отношении с близкими людьми, когда нужна постоянная необходимость все большего и большего взаимопонимания. Если этого не происходит – то очень вероятен конфликт.

Габен и Бальзак (субъектная этика – мое отношение к…) находятся, пожалуй, в самом сложном положении из всех по этой функции. Им крайне важно, чтобы все окружающие их люди полностью нравились им. Если чье-то действие им не нравится – происходит сразу падение самооценки. В результате им ничего не остается, как идеализировать окружающих их людей. Но, когда происходит реальное общение с этими людьми, то случается деидеализация этих людей. Как следствие – какой-то внутренний или внешний конфликт. То есть для комфортного существования им крайне важно держать некоторую дистанцию от людей, быть «айсбергом в океане», чтобы они не дай бог не разрушили его идеальные представления об этих людях.

Живя или работая с людьми рядом, они рисуют себе некий идеальный образ этих людей, чтобы у них внутри не возникало дисгармонии по поводу того, что они им не нравятся. Как только человек разрушает это представление о себе, то возникают проблемы. Вроде бы он ничего плохого не делал, просто поступил как-то, как сам считал нужным поступить, но при этом он разрушил миф о себе в глазах этих людей и это вызывает его мощную негативную реакцию. В результате начинаются проблемы из разряда «я думал, что ты такой, а ты – сякой». Они постоянно вынуждены вводить себя в заблуждение, чтобы не перегрузить негативом по своему отношению к кому-либо. Зачастую ему проще изменить свою точку зрения, чем сказать, что кто-то из его окружения плохой. Точка зрения у них вообще очень мобильная и непостоянная по этой причине. То есть «сегодня я такой, а завтра думаю совсем иначе. Просто мне так хочется, вот такой вот я непостоянный». Сказать иное – означает изменить свое отношение к человеку. Как говорится, если ты не можешь изменить чего-то в жизни – измени свое отношение к этому. Это – основной принцип этих типов. Есть некий друг, который оказался

порядочной сволочью.

Но этим типам проще внушить себе, что на самом деле этот человек был прав, чем признать, что он считает его мерзавцем. Достигаться это все может также критикой и придирками, чем больше они живут с кем-то вместе, тем больше будет размер этих придирок, чтобы постоянно достигался идеал, который рисует он в своей голове относительно этого человека, либо, если этого достичь не удается, просто меняется его собственное отношение к этому. Поэтому данные типы имеют свойство постоянно регулировать отношения с окружающими по малейшему поводу. В случае же возникновения неожиданной антипатии к действию кого-либо, они часто просто «разворачиваются и уходят», не сказав ни слова никому. Тем самым избегают получения дальнейшего негатива на собственное отношение к этому и выигрывают время, чтобы как-то урегулировать этот момент в своей голове: либо через критику, либо через то, чтобы смириться с данным порядком вещей и в другой раз он не вызвал в нем такой негативной реакции.

Достоевские и Робеспьеры (субъектная сенсорика – здоровье) постоянно нуждаются в подтверждении своих физических кондиций. Проявляется это в том, что человек с больным сердцем идет толкать машину, хоть все его и отговаривают. Ну и вообще обожают моржевать, встать в 5 утра, облиться холодной водой, сделать кросс, «наколоть дров». В общем, доказать миру свою физическую готовность. Самая страшная пытка для них – это лежать прикованным к постели рядом с представителем противоположного пола, который будет видеть его немощность в этот момент. Обычно это выглядит так, что человек обязательно бежит помогать кому-то, например, перевезти мебель соседу в первых рядах, не взирая на свое здоровье, занятость и прочее.

Эти люди – короли «субботников», будут носить огромные бревна просто ради того, чтобы подтвердить свою хорошую физическую форму. А если они еще и мужчины, то вопрос собственной мужественности будет просто запредельным по значению. Они никогда не сядут на пустое место в автобусе, если там есть стоящие женщины, даже если они выходят на следующей остановке. Для них это гиперважный и принципиальный вопрос. Они очень щепетильны в вопросах чести, достоинства. Малейший намек на их физическую несостоятельность может вызвать бурю негатива. Ну, скажем, если сказать им, что они больны и нуждаются в уходе – означает для них, что они должны доказать обратное. То есть они, скорее всего, сразу вскочат и побегут работать, чтобы доказать, что они не «старые развалины». В вопросах ухаживаний также могут перегибать палку. Скажем, взять и залезть с цветами в окно любимой девушки – вполне в духе этих людей. Болезнь для них может стать серьезным поводом для депрессии. В такой ситуации они всячески будут стремиться доказать всем обратное, пойдут с

грудной жабой «траншеи рыть». При определенном стечении обстоятельств могут просто загнать себя как лошадь, не рассчитав силы: они берут всегда самый тяжелый рюкзак из всех и однажды это может стать их погибелью.

Эти люди никогда не смогут просто лежать и наслаждаться жизнью, всегда будет необходимость «колоть дрова». И, что самое интересное, никто не будет их заставлять это делать кроме их самих. Их мания здоровья не знает границ. Поэтому они всегда прививаются, соблюдают режим дня, делают зарядку по утрам, увлекаются медициной. Зачастую – как традиционной, так и нетрадиционной, часто в этом «перегибают палку», слишком правильные во всех этих вопросах здоровья и безопасности. Не любят тех, кто может поставить их здоровье под угрозу. Даже вывалившийся винтик из двери автомобиля – уже угроза безопасности в их понимании и они никуда не поедут, пока не ввернут его обратно. Если же они что-то делают, то это что-то будет обязательно очень крепким, надежным, безопасным.

Гексли и Наполеон (объектная логика – знания, порядок вещей) нуждаются в том, чтобы везде был порядок. Такой, какой они сами себе представляют. Понятно, что тех, кто «со своим уставом в чужой монастырь ходит» не очень-то жалуют часто. Приходит в гости к вам, скажем, теща и начинает свои порядки устанавливать. Кто ж такое потерпит? Очень часто они становятся адептами чего-либо, фанатиками какого-то дела или движения и добиваются внедрения этого «порядка вещей» повсеместно. Им крайне важно иметь рядом своих адептов, которые будут разделять все их действия. Если они добиваются успехов где-либо, то всегда сажают на места кругом «своих людей». Им важно, чтобы эти люди одобряли то, что он с них будет требовать.

Эти люди нуждаются в таком принципе как «я – хозяин моей территории». Не важно, какой размер будет у нее. Это может быть моя комната или целое государство. Главное, что я здесь главный и все, кто находятся на ней, должны это понимать. Те, кто не соглашаются с таким порядком вещей на территории, которую они считают своей – будут вызывать их раздражение. В дальнейшем они либо попытаются избавиться от притязаний, очертив там границы своего влияния, либо пойдут на него «войной», чтобы вынудить его принять свои условия и капитулировать. Очень часто это может выглядеть очень комично. Ну, скажем, охранник территории, который чувствует себя главным на вверенном ему объекте и творит там произвол: «кого хочу – пускаю, кого не хочу – не пускаю. Ведь я здесь главный, на этой территории, и все это должны принимать». В личной жизни у таких людей будет постоянное стремление вынуждать близких одобрять и принимать их малейшие действия, в случае отказа происходит понимание того, что человек рядом ему не подходит. Сам же круг людей может часто меняться, поскольку рано или поздно будет какая-то несостыковка с их представлениями о том, что они вправе себе позволять делать. В личной жизни они часто имеют свойство

менять партнеров, поскольку очень тяжело найти людей, которые бы полностью разделяли все их действия и требования. То есть тут имеет место быть история с человеком, который очень любит требовать от других, при этом не любит подчиняться чьим-то требованиям сам. Он постоянно ищет того, для кого все его требования и действия будут законом. А если находит, то постоянно «душит» его своими все новыми притязаниями на одобрение всего, что он будет делать, что уже несет в себе потенциальный конфликт.

Поэтому, часто люди этих типов находят выход в том, что изначально принимают порядок вещей, в котором их идеал недостижим, тем самым возникает меньше причин для своих требований по отношению к близким. Также этим людям крайне важно знать все на свете, поэтому они очень любят учиться чему-то новому. Знания добавляют им уверенности в себе. Если они чего-то не знают, то предпочтут это не показывать, вместо этого скажут, что знают, но постараются не вдаваться в подробности, чтобы себя не разоблачить, так как в данном контексте знание и умение чего-либо – не просто знание, это основа самоуважения. Поэтому иногда представители данных типов любят чего-то приврать. Дело тут не в стремлении врать, им просто самим крайне важно верить, что они умеют все то, о чем говорят, эдакий хитрый способ загнать самооценку наверх. «Если я много чего знаю и умею, то я – хороший, если нет, то я – плохой».

Автор - Голихов Дмитрий

Источник - "Инструментальная соционика"