

Есенин (Рейнин)

Квадральные признаки:

альфа-квадра; веселый, рассудительный, демократ.

Диадные признаки:

иррациональный (циклотим), уступчивый, беспечный, индивидуалист.

Индивидуальные признаки:

экстраверт, статик, квестим, позитивист, интуитивный, логик, тактик, конструктивный.

Описание по функциям:

[№9650](#); I Хорошо

(уровень организации личности)

Объектная интуиция

Целостность внешней ситуации. Последовательность событий от начала до конца, ряды событий, расписание. Потенциальные возможности. Программа поведения, уклад, ритм жизни. Сценарий какого-либо действия, партитура.

Мир должен всегда быть гармоничным и целостным — таков принцип существования человека этого типа. По первой функции обычно допустим очень большой разброс вариантов, но все равно при этом у Дон Кихота остается внутреннее ощущение, что в

мире царят порядок и гармония. И, несмотря на то, что порядок и гармония могут быть самыми разными, они всегда существуют. У людей этого типа часто возникает иллюзия «всегда все будет так, как есть. Я никогда не умру и не заболею. Со мной никогда ничего не случится».

С первой функцией связана одна из возможных причин агрессии Дон Кихота. Человек этого типа не планирует время, как, например, Штирлиц, но очень хорошо чувствует, когда закончится один период, начнется другой, потом третий и т. д. Дон Кихот, как правило, выстраивает все свои действия в соответствии с этим чувством. Вот, например, он убегает на работу. Он отчаянно опаздывает, но знает, где и как сократить путь, чтобы в итоге прийти вовремя. Он знает, что придет позже на пять минут, но и начальник задержится на пять минут. Короче, он успеет! В этот момент жена -(Драйзер) говорит ему: «Слушай, ты все равно опаздываешь, вынеси ведро (сходи за хлебом)». Это может вызвать агрессию, причем совершенно не-понятную для Драйзера. А замечание «Почему вы опоздали?» агрессии не вызовет. Ну да, опоздал, но у меня же были объективные причины. Это нормально. Не нормально, когда кто-то пытается разрушить целостность внешней ситуации.

Эта область достаточно консервативна, в ней трудно что-либо изменить. По первой функции человек уверен в себе. Здесь решается вопрос: «Я есть или меня нет?!» В области первой функции находится то, в чем я уверен, то, что я достаточно хорошо про себя знаю. Эта сфера является важной, осознаваемой и охраняемой. Фактически это система ценностей. Обозначим ее словом «хорошо».

Принцип *“Cogito ergo sum”* («Мыслю, следовательно, существую») в действительности подходит, пожалуй, только для двух типов, у которых субъектная логика на первой функции (Максим и Робеспьер). Для других принцип существования может быть другим: «Меня любят, значит, я существую», «Я здоров, значит, я существую», «Чувствую, значит, существую», «В мире есть порядок, значит, я существую», «Действую, значит, существую» — принцип существования у каждого типа свой.

Обычно в сфере, соответствующей первой функции, человек демонстрирует уверенную ориентацию и надежное владение ситуацией. Здесь он опирается на свой собственный авторитет и имеет глубокую подсознательную уверенность в своей правоте: «Об этом я знаю сам».

Если эта функция подвергается “атаке” (например, под сомнение ставятся основные ценности), то человек демонстрирует агрессивное поведение, так как именно здесь располагается критерий, по которому он определяет: “Я существую или не существую?”

Как правило, обратную связь, идущую на языке первой функции, человек игнорирует. Поэтому, сталкиваясь с ситуацией, когда необходимо что-то поменять на уровне организации, он постарается сделать все, чтобы ничего там не трогать или изменить как можно меньше. Всякое воздействие на уровень организации воспринимается как нападение на принцип существования, как попытка разрушить МЕНЯ.

Все нуждаются в плюсах на первую функцию. Это не так сложно сделать: “Мы ничего не разрушаем, все в порядке”. Так вот, для того чтобы грамотно провести внушение по четвертой функции, надо обязательно выдать одновременно плюс на первую функцию. Внушение при этом будет гораздо эффективнее.

[#9650;](#) -I Плохо

(минус-ценности)

Субъектная интуиция

Целостность внутренней ситуации. Внутренняя гармония. Состояние, настроение, чувство времени. Оценка событий, действий людей, мораль.

Игнорирование целостности внутренней ситуации — это неумение погружаться в себя. Необходимость погрузиться в себя глубоко, произвести интроспекцию, рассмотреть какие-то механизмы — непонятная, сложная работа для Дон Кихота. Как это - проанализировать свою внутреннюю ситуацию? Для Гамлета, например, это творческое место, но у Дон Кихота оно в зоне игнорирования. Он про это ничего не знает.

Здесь могут возникать проблемы. Дон Кихоту говорят: “Ты загляни в себя, посмотри внутрь, что там у тебя?” Для него этот ход неизвестен. Он не понимает, чего от него хотят, потому что как раз это место его информационная структура игнорирует. Внешние отношения — это да. Проблемы других людей — пожалуйста. А вот что внутри — вообще непонятно.

Зона игнорирования. Здесь человек проявляет неуверенность. Это часть реальности, которую человек не воспринимает, не замечает, что, конечно, существенно ограничивает его психологическое пространство. Если что-то из этой области проявляется в его жизни, оно может восприниматься как объективное зло. Для каждого типа есть некая часть реальности, которую он игнорирует, как бы не допускает в свое сознание. В норме — просто не замечает.

[#9650;](#) II **Надо**

(уровень функционирования)

Субъектная логика

Это моя собственная логика, мое понимание, объяснение, описание, концепция, теория. Иерархия представлений о том, что ближе, что дальше, что выше, что ниже. Это то, чему меня научили, моя картина мира, мое мировоззрение. Это мое образование, т. е. система моих образов, моя школа.

Человек выдает как продукцию, как самореализацию свое собственное понимание. У Дон Кихота это выглядит так: что угодно можно объяснить, причем множеством способов. Легкость, с которой Дон Кихот может все объяснить, просто поражает представителей других типов. Например, Штирлиц удивляется и раздражается: «Что вы мне объясняете?! Я должен знать, как на самом деле. У вас есть данные эксперимента, методика? А какое у вас образование?» Для Дон Кихота важно, чтобы было интересно, он сам может и методику создать, если понадобится. И сам же будет разбираться в своей объяснительной теории. Представители этого типа ИМ часто работают и достигают успехов в областях, не соответствующих их специальности и образованию. У них, как правило, сильно развит исследовательский рефлекс. Сфера риска — интеллект. Новый метод, новый взгляд, решение задач, которых никто пока не решил, привлечение идей и понятий из других областей. Продукт — объяснение внешних отношений, т. е. «вторая функция про третью».

Любой человек может изменить свое описание мира, но психологическая цена этого действия для Дон Кихота будет гораздо меньше, чем, например, для Робеспьера, Максима или Штирлица, у которых это место совсем не творческое. У Дон Кихота здесь консерватизма нет, ему нужно, чтобы были вещи, которые еще не объяснены; задачи, которые еще не решены; проблемы, которые еще никем не поняты и, может быть, даже не сформулированы. Почему среди Дон Кихотов так много ученых? Потому что именно в

науке этот тип реализуется как функциональная система. Многие Дон Кихоты в этом плане выглядят несколько параноидальными: у человека есть какие-то идеи и он только ими и живет, тратя на это все свое время в ущерб семье и здоровью.

Кстати, забегая немножко вперед, можно обратиться и к третьей функции Дон Кихота. В данном случае мы имеем плюс по третьей функции. Когда человек получает общественное признание — это постоянная прибавка энергии. “Когда мои собственные интересы совпадают с общественными интересами, внешние отношения направлены как раз на меня, я нужен обществу, востребован”. Есть два типа — Дон Кихот и Жуков, у которых особенно выражено совпадение общественных интересов и интересов личности.

Это область, где человек проявляет себя как функциональная система. Вторую функцию еще называют зоной риска в том смысле, что здесь человек может рисковать, т. е. имеет достаточно широкие пределы реализации. Возможен физический или интеллектуальный риск, а также риск, связанный с внутренним состоянием и т. д. У каждого типа своя зона риска.

Вторую функцию мы можем обозначить словом “надо”, так как она включает в себя именно те условия и те средства, которые необходимы личности, чтобы она могла проявиться, продемонстрировать свои возможности, свое творчество. Причем есть вероятность как созидания, так и разрушения. Большая внутренняя свобода в выборе стратегий допускает здесь крайне “острые” решения.

Со второй функцией в значительной степени связана специфика речевого поведения человека. Вторая функция — это творчество, демонстрация возможностей, того, “что я могу и умею”, и в то же время это наиболее легко рационализируемая сфера.

[#9650;](#) -II Не надо

(стереотипы поведения)

Объектная логика

Логика объективного мира — объективные обстоятельства, факты. Методики, статистика. Реальная связь событий. Законы, политический строй в государстве, штамп

в паспорте, правила уличного движения, цены, площадь дачного участка, моя территория, чертеж какого-то агрегата.

«Мне лично этот порядок не особенно нужен, но, поскольку я здесь живу, то, естественно, ему подчиняюсь». Логика внешнего мира, законы, непреложные обстоятельства — короче все, что не нуждается в интерпретациях, оказывается в зоне нормативов. Правила уличного движения, уголовный кодекс, другие социальные конвенции являются для Дон Кихота само собой разумеющимися нормами. Эта область не творческая. Например, жена говорит, что в квартире пора сделать ремонт. Ему это не нужно, но приходится мириться. «Вот, затеяли ремонт, можно было еще год пожить и так, по-чему обязательно сейчас? Почему вместо того, чтобы делать то, что я пред-полагал, я должен делать ремонт?» Конечно, неприятно. Это разрушает целостность моей ситуации. Я собирался заняться гораздо более важными вещами — объяснением внешних отношений. Для Дон Кихота очень сложно, например, ходить на работу каждый день, подчиняясь внешнему заданному распорядку. Ему постоянно требуются какие-то сверхусилия для выполнения социальных нормативов, особенно в ситуациях, где он не находит в этом смысла. Он, однако, прекрасно понимает, что если не выполнены обязательные упражнения, до произвольных его просто не допустят. Так что приходится тратить время на оформление диссертации и тому подобные вещи, хотя у него на это совсем нет энергии. Дон Кихот — один из наименее приспособленных к социальной конкуренции типов.

Здесь человек проявляется консервативно, не творчески, здесь существуют само собой разумеющиеся нормы, шаблоны, которых он придерживается. Это требует от него определенных усилий, и его раздражает поведение тех, кто эти нормы нарушает.

[#9650](#); III Проблемы

(место наименьшего сопротивления)

Объектная этика

Внешние отношения. Отношения людей между собой и отношение людей ко мне. Эмоции других людей.

Самооценка Дон Кихота завязана на отношениях людей к нему и между собой. Может быть, именно поэтому А. Аугустинавичюте, Дон Кихот по типу ИМ, создала науку об интERTипных отношениях, в которой имеется хорошо разработанный инструмент для

анализа межличностных отношений.

Как посмотрели, как сказали, не обидел ли я кого-нибудь, как я могу отказать? Подобного рода вопросы постоянно тревожат Дон Кихота. Именно поэтому он плохой руководитель. На этом месте его третья функция постоянно страдает. Психологическая цена такой работы зачастую оказывается для Дон Кихота чрезмерно высокой. Как правило, он не стремится к руководству, воспринимая руководящую должность как обузу, в отличие, скажем, от Наполеона, для которого это чуть ли не идеальная реализация.

Принцип самооценки Дон Кихота: «Если меня любят, ценят, значит, я хороший человек». При этом, как мы уже говорили, возникает прибавка энергии иногда вплоть до эйфории. Но вот что-то произошло, и отношения испортились — настроение падает, энергии нет, все плохо, жизнь не мила. Если такая ситуация длится какое-то время, то отрицательная самооценка приводит к уходу в болезнь по типу невроза. В основе данного невроза лежит механизм подсознательного самооправдания: «Вообще-то я хороший, просто болею». Это своеобразный способ увернуться от оценки своей референтной группы. Защищая свою третью функцию, Дон Кихот, как правило, старается выяснить, объяснить («Вы меня не так поняли») и наладить отношения. По своей воле партнера не меняет. Старается не выделяться среди людей своей социальной группы, своей воли не навязывает.

Бывает, однако, вариант защиты «в минус»: «Я очень плохой, даже хуже, чем вы думаете, со мной вообще невозможно вступить в контакт». Эдакий образ юродивого специалиста. Принимайте меня таким, какой я есть. В любом случае ситуация упрощается.

Это функция, по которой человек оценивает себя. В психологии есть понятие «референтная группа» — группа значимых для человека людей (сначала родителей, потом каких-то взрослых уважаемых людей), которые его оценивают: «Ты — хороший» или «Ты — плохой». Таким способом он получает энергию от социума. Постепенно происходит интериоризация, т. е. присвоение, как бы перемещение референтной группы внутрь. Психологически мы эту группу значимых для нас взрослых превращаем в один из блоков нашего оценочного мышления — блок оценки себя. Далее, когда это становится частью нашего сознания, спрятаться уже невозможно.

Человек подсознательно организует, провоцирует свое поведение таким образом, чтобы в этом месте, месте самооценки, было постоянно обеспечено плюс-подкрепление. Положительная самооценка — колоссальный источник энергии для личности. Когда человек оценивает себя “я — хороший”, у него появляется во-одушевление, вдохновение, у него есть энергия для дальнейших свершений. Третья функция — это повод для хорошего или плохого отношения к себе, поэтому она может стать и источником всевозможных неврозов и психосоматики. В таких случаях могут возникать болезни, в частности неврозы по механизму самооправдания. Одним словом, социальная палка о двух -концах.

Эту область можно назвать зоной проблем. Она значима для личности и уже в силу этого становится проблемной. Здесь люди почему-то плохо -понимают юмор, они просто не готовы шутить на эти темы. Как правило, такие шутки вызывают вегетососудистую реакцию, фрустрацию, стресс. -Человек пытается по возможности упростить ситуацию, добиться макси-мальной ясности. Здесь не может быть никакого риска. Обычно ситуация проясняется путем упрощения: пусть “в минус”, зато ясно. Упрощение ситуации по третьей функции является психологической защитой, компенсирующей недостаточную способность различения объектов в этой сфере. Именно тут мы очень внимательны, именно здесь наблюдается повышенная тревожность. В этой сфере часто возникают конфликты, здесь также может проявляться капризность, поскольку по третьей функции человек нуждается в нестесненном положении и гарантиях психологической безопасности. Воздействие на эту функцию вызывает, как правило, неадекватное, по мнению окружающих, поведение.

Человек постоянно защищает свою третью функцию, причем у каждого вырабатывается определенная стратегия. Существуют два способа защиты: защита “в плюс” и защита “в минус”. Человек может говорить: “Я абсолютно здоров” или наоборот: “Я такой больной, что вообще не понимаю, как еще стою, хотя давно должен бы лежать”. Если на третьей функции внешние -отношения, то защита “в минус” может быть такой: “Да, я плохой, я даже хуже, чем вы все вместе обо мне думаете”. Тут, по крайней мере, ясность: “Я самый плохой”. Или, наоборот, защита “в плюс”, когда человек в принципе не выносит никаких обострений и любые отношения старается выяснить: “Ты меня любишь?” или “Я тебя не обидел? Я не хотел тебя обидеть. Давай все-таки выясним. Я хороший человек, меня любить надо”. Мы тратим очень много энергии на защиту этих болезненных для личности мест. Если здесь логика объективного мира, то я должен точно знать — это моя территория или нет, это мой участок работы или нет, т. е. знать определенно, где находится граница социальной структуры.

Как уже было сказано, третья функция — это место в структуре типа, по которому человек получает энергию от социума. Постоянная отрицательная самооценка для

личности невыносима. Человек старается всеми способами от этой оценки уйти. Интересно рассмотреть механизм возникновения неврозов именно с точки зрения защиты третьей функции, когда происходит “уход в болезнь” по механизму самооправдания. Человек, уходя от подсознательной оценки “я плохой”, начинает так же подсознательно перед собой оправдываться: “Я такой не потому, что плохой, а потому что болею”. Блок самооценки работает при этом уже не в столь жестком режиме — включается “скидка” на болезнь, причем, для того чтобы эта “скидка” действовала постоянно, человек эту болезнь как бы придерживает. Анализ третьей функции хорошо помогает понять невротические механизмы ухода от проблем.

Чем больше мы защищаемся по третьей функции, тем более мы отграничены от мира и тем больше у нас всяческих причин для болезней. Любая защита ведет к разграничению, расщеплению мира. А любое его расщепление ведет к внутренним противоречиям и, в конце концов, приводит к дезадаптации, одиночеству и болезням. Не всегда, конечно, до этого доходит, но такой механизм существует, и подобный сценарий можно наблюдать достаточно часто.

Если человек успешен в сфере своей третьей функции, он иногда этим слегка кокетничает, обращаясь к окружающим за поддержкой и оценкой, так как успешность — повод для хорошего отношения к себе. По третьей функции личности необходимо иметь отчетливое подтверждение того, что у нее “все в порядке”. “Мною действительно восхищаются, я действительно нужен людям” (Дон Кихот и Жуков). “Это действительно моя территория, и мои -солдаты мне преданы” (Наполеон). “Я действительно все правильно понимаю, и это согласуется с мнением авторитетов” (Дюма). Если вдруг что-то не так, то предпринимаются попытки, чтобы внести определенность и ясность в ситуацию. Для постороннего наблюдателя эти действия часто выглядят как избыточные, не отвечающие ситуации. Неопределенность, неясность по третьей функции субъективно переживается как потеря энергии, вот почему эта сфера занимает значительный объем внимания личности и становится излюбленной темой для обсуждений. Если бы только человек осознавал, сколько времени своей жизни он тратит на обеспечение психологического комфорта по третьей функции!

[#9650;](#) -III Решения

(защита самооценки)

Субъектная этика

Мое отношение к людям. Люблю кого-то или что-то — не люблю, нравится — не нравится. Мои эмоции.

Дон Кихоту свойственно влюбляться в людей. Он склонен идеализировать человека, восхищаясь какими-то его качествами или способностями, которыми сам не обладает. Однако если третью функцию защитить не удастся и проблема в сфере отношений все-таки возникает, тогда Дон Кихот с крайней неохотой начинает разбираться со своим отношением к человеку. Всякие изменения в этой области тем более болезненны, чем ближе данный человек находится в пространстве отношений. Часто бывает, что Дон Кихот прощает людям в такой ситуации, в которой человек другого типа давно разорвал бы отношения. Особенно это справедливо в отношении близких друзей.

Показывает, каким способом, в каком ключе решаются проблемы данного типа.

[№9650](#); IV Хочу

(суггестивная)

Субъектная сенсорика

Мои внутренние ощущения: вкусовые, тактильные, сексуальные. Самочувствие, состояние здоровья. Приятно — не приятно.

Хорошее место там, где у меня есть хорошие ощущения, где я хорошо себя чувствую. Суггестия по субъектной сенсорике — это использование мнительности Дон Кихота по поводу функционирования своего организма. Ему что-то сказали про здоровье, он начинает об этом думать и обнаруживает неполадки, которые раньше почему-то не видел. Таких людей при правильном подходе проще всего лечить, так как они в этом месте полагаются на внешние авторитеты. Четвертая функция — это то, что знают другие. А у Дон Кихота здесь оказалось здоровье. Точно так же, как человек может придумать себе болезнь, ему можно придумать ход, через который эту болезнь легко убрать, опираясь на его же ощущения, что и проделывают экстрасенсы, разного рода суггестологи и гипнотизеры. Успех воздействия здесь в основном зависит от правильного попадания в систему верований клиента.

Эта функция суггестивная. По четвертой функции человек открыт для внешних воздействий. В зависимости от того, к какому типу он принадлежит, на него большее или меньшее влияние оказывают те или иные внешние сигналы. Существует расхожее мнение (об этом часто говорят на публичных сеансах гипноза), что 7–10 % людей

гипнабельны, подвержены суггестии, а остальные — нет. Я полагаю, что это не так. Каждый человек имеет какой-то тип и уже в силу этого подвержен суггестии. Просто способы введения в транс, которые обычно используются на публичных сеансах, действительно оказывают серьезное влияние лишь на один, максимум два типа из шестнадцати, остальные при этом выглядят невосприимчивыми.

Если первая функция — это то, что я знаю сам, то четвертая функция — то, что знают другие люди. Здесь человек склонен ориентироваться на других, опираться на внешние авторитеты. В практике суггестии и гипноза существует такое понятие, как раппорт — связь между гипнотизером и тем, на кого оказывают воздействие. Такой раппорт с внешним миром как бы уже изначально существует для каждого типа, он заранее встроен — “вшит в оболочку”, если говорить языком компьютерной аналогии. Это и есть четвертая функция. Здесь человек доверчив и открыт для внешней информации, которую воспринимает некритически.

Место, по которому человек внушаем, есть у каждого типа, а значит, оно есть у каждого из нас. И я полагаю, что было бы неплохо, если бы люди, которые, условно говоря, занимаются собой, знали эту особенность своего типа. Имеет смысл знать, что происходит, когда внешний мир каким-то образом вами манипулирует. Знать и быть к этому готовым, уметь такие воздействия отслеживать, фиксировать, фильтровать и отстраиваться от них. Речь сейчас не идет о защите, но об осознанном поведении. С моей точки зрения, сама идея защиты от внешнего мира порочна.

Хорошее знакомство со своей четвертой функцией очень важно с точки зрения повышения уровня самосознания. Как правило, в этой области люди мнительны. И здесь иногда происходят странные вещи. Например, болен я или здоров, знают и должны мне сказать другие люди. Люблю я кого-то или не люблю — знают другие. В этой сфере нет критики. Воздействие происходит, минуя сознание, как правило, человек его просто не замечает. Отслеживает он воздействие лишь потом, когда фиксирует новое состояние, в котором оказался. А чаще даже и не фиксирует. Однако, когда он уже знает данное свойство своей личности, у него появляется возможность заметить воздействие гораздо раньше. А как только он начинает что-то замечать, это перестает быть неосознанным, и дальше весь процесс проходит перед его глазами, он проходит в сознании. И тогда человек может управлять ситуацией, пропускать данное воздействие или не пропускать. С этим очень интересно работать: посмотреть, где я открыт, где мнителен, где незащищен. Для начала можно просто понаблюдать, как это происходит, какие автоматизмы включаются при тех или иных внешних воздействиях.

Сам человек слабо разбирается в том, что относится к сфере четвертой функции, и своими действиями как бы создает ситуацию, в которой осуществляется “программирование”. Часто такое поведение выглядит как коллекционирование стратегий, оценок, приемов распознавания. И в этой же сфере возможно появление тревожности, мнительности. Даже грубая лесть и явная дезинформация имеет высокие шансы “пройти” без критики.

Велика роль уже сформированных стереотипов. Если набор стереотипов и принятых программ достаточно обширен, человек выглядит весьма эффективным в соответствующей области. Однако, в отличие от ситуации со второй функцией, эта эффективность является дискретной — при столкновении с непривычными, нестандартными условиями он может вдруг всю свою эффективность потерять.

Тематика четвертой функции используется в качестве критерия оценки места. Например: “Меня любят, значит, место хорошее” (Максим). Здесь находятся мотивы “хочу”: “Хочу, чтобы меня любили”.

Третья и четвертая функции сильно влияют на выбор социальной ниши. Мы, как правило, выбираем такие социальные ниши, где эти функции будут тем или иным образом защищены. И делается это совершенно неосознанно, инстинктивно.

Зачем знать четвертую функцию своего типа? Чем лучше мы будем знать зону, через которую происходит программирование, тем менее мы будем подвержены внешним воздействиям. Любой человек независимо от типа с этим сталкивается.

[#9650](#); -IV Боюсь

(мнительность)

Объектная сенсорика

Это форма, действие, движение, поступок, внеш-ность, жесты и мимика. Воля. Мое умение, сила, влияние, деньги, имидж.

В зоне страхов у Дон Кихота действие, поступок, законченная форма. Человеку этого типа трудно завершить работу. Многие начатые дела так и остаются незаконченными. Только в ситуации жестко поставленных сроков и условий от Дон Кихота можно получить какой-то оформленный результат. Зная за собой это качество, Дон Кихот зачастую специально создает ситуацию, в которой он будет вынужден закончить начатое. Для того чтобы поставить точку, обычно нужен мощный внешний импульс.

Нет пределов совершенству! Обратимся к примеру. В заводском конструкторском бюро разрабатывают машину. Задание дали двум группам: в одной группе начальник Дон Кихот, в другой — Джек Лондон. В группе Дон Кихота замечательный проект, и они все время вводят новшества, все время что-то улучшают. Их машина уже может делать гораздо больше, чем планировалось, но они все придумывают и придумывают. Сроки подходят, финансирование заканчивается, и в итоге все повисает нереализованным. -Знакомая картина? Конечно, знакомая. Такое качество людей этого типа обязательно надо учитывать в работе, иначе вы от них никогда не получите готового результата, все будет на уровне хороших идей, добрых отношений и интересной творческой работы.

И вторая группа. Начальник Джек Лондон: «Мы с вами работаем, месяц я принимаю улучшения в проекте. Месяц заканчивается, и мы начинаем делать рабочие чертежи. По принципу: лучшее — враг хорошего. У нас есть хороший проект, что-то лучшее уже будет врагом, потому что мы уже не сможем сделать реальный объект». И они укладываются в срок, хотя по своим тактико-техническим данным их машина гораздо хуже, чем предполагает сделать группа Дон Кихота. Но у Джека Лондона она уже готова, стоит в макете.

Дон Кихоту трудно поставить точку. Книгу, диссертацию он переписывает несколько раз, ремонт в доме длится годами, а идеального порядка невозможно добиться никакими усилиями. Иногда он производит впечатление человека крайне нерешительного в самых простых ситуациях. Например, ему очень сложно самому купить себе что-то из одежды.

В неожиданной экстремальной ситуации, наоборот, принимает на себя лидерство, действуя решительно и хладнокровно. Это его качество, я полагаю, связано, во-первых, с его первой сильной функцией — I, которая порождает эффект замедления времени, а во-вторых, с мощной прибавкой энергии по третьей функции.

Дон Кихот (Рейнин)

Автор: admin

19.09.2010 14:36 -

Автор - Григорий Рейнин