

Голихов Дмитрий

**Соционика + работа над ошибками  
=  
инструментальная соционика**



Пособие по инструментальной соционике

Санкт-Петербург, 2010

## Оглавление

<b>Предисловие.....</b>	<b>4</b>
<b>I. Теория.....</b>	<b>9</b>
1. Модели соционики.....	9
2. Соционические аспекты.....	11
3. Ценностные функции.....	14
1 функция - Хорошо (Главная, 1) .....	15
2 функция - Надо (Творческая, 2) .....	15
3 функция – Самооценка, Проблемы, ТНС (Активационная, 6) .....	16
4 функция – Хочу, Внушаемая (Суггестивная, 5) .....	16
4. Аспекты в ценностных функциях.....	18
Объектная логика .....	19
Субъектная логика.....	22
Объектная этика.....	23
Субъектная этика.....	25
Объектная сенсорика.....	28
Субъектная сенсорика.....	31
Объектная интуиция.....	33
Субъектная интуиция.....	35
5. Неценностные функции.....	38
- 1 функция - Плохо (Ограничительная, 7).....	38
- 2 функция - Не надо (Фоновая, 8).....	38
- 3 функция - Решения (Болевая, 4).....	39
- 4 функция - Не хочу, Боюсь (Ролевая, 3).....	39
6. Гипотеза.....	41
7. Двойной верт.....	45
<b>II. Соционические отношения.....</b>	<b>52</b>
8. Квадральные и интертипные отношения.....	52
9. Интертипные отношения как способ самопрограммирования.....	62
10. Описание квадр.....	64
Квадра Альфа.....	64
Квадра Бета.....	66
Квадра Гамма.....	68
Квадра Дельта.....	70
<b>III. Практика.....</b>	<b>72</b>
11. Основа диагностики типа – третья функция.....	72
12. Методика диагностики типа.....	77
13. Анкета на штурвал Калинаускаса.....	83
14. Ошибки при определении типа.....	95
<b>IV. Философия соционики.....</b>	<b>98</b>
15. Постсоционика.....	98
16. Два основных парных признака, природа явлений.....	100
<b>V. Резюме.....</b>	<b>110</b>

17. Описание социотипов.....	110
Дон-Кихот.....	110
Робеспьер .....	114
Дюма.....	119
Гюго.....	124
Жуков.....	128
Максим Горький.....	133
Есенин.....	139
Гамлет.....	144
Джек Лондон.....	149
Бальзак.....	155
Драйзер.....	160
Наполеон.....	166
Гексли.....	171
Достоевский.....	176
Жан Габен.....	181
Штирлиц.....	186
<b>Заключение.....</b>	<b>193</b>
Список рекомендованных материалов по теме.....	194

## ***Предисловие***

**Соционика – учение об информационном обмене человека с окружающим миром: как люди воспринимают, перерабатывают и выдают информацию.**

Вкратце изложим историю вопроса. Праотцом соционики является Карл Густав Юнг, последователь концепции Зигмунда Фрейда о природе бессознательного, в каком-то смысле «отца» психологии как таковой. Сам Фрейд считал, что Карл должен стать главным его последователем, как он выразился - «кронпринцем». В начале XX века они очень плодотворно сотрудничали, в том числе Юнг стал президентом основанной в 1910 году «Международной психоаналитической ассоциации». Их пути разошлись в 1914 году, когда Карл Юнг оставил пост президента. Юнг пошел в другом направлении и не стал акцентировать свое внимание на природе сновидений. Вместо этого он акцентировал свое внимание на природе человека как такового. По его мнению, психическая субстанция человека состоит из сознания и бессознательного, которые взаимодополняемы и противоположны друг другу, образуя как бы два разных начала в человеке. Он обнаружил, что наблюдаемые им пациенты делятся на два типа – интроверты и экстраверты. Первые относятся к окружающему миру (объекту) абстрагирующее, они стараются оградиться от него, его власти над собой. Вторые, напротив, относятся к объекту положительно, они относят свою субъективную установку по объекту. То есть первые отличаются негативным, а вторые – позитивным отношением к объекту. Экстраверт мыслит, чувствует и действует, соотнося себя с объектом, он ориентируется прежде всего на внешний мир. Юнг еще называл его ориентационным типом. Основой для интровертной ориентации выступает субъект, а объект играет лишь второстепенную роль. Эти установки выступают основой приспособления человека. «Природа знает два, коренным образом различных варианта адаптации и две, обусловленные ими возможности поддержания живых организмов: первый путь - это повышенная плодовитость при относительно малой обороноспособности и недолговечности отдельного индивида; второй путь - это вооружение индивида многообразными средствами самосохранения при относительно малой плодовитости». Экстравертное сознание сочетается с интровертным бессознательным и наоборот. Помимо этого существует еще четыре специальных типа, представители которых приспособляются или ориентируются с помощью своей наиболее дифференцированной функции - ощущения, интуиции, мышления или чувства. На основе этого Юнг выделил всего 8 типов. Работы Юнга позволили создать в дальнейшем американскую классификацию типов Майер-Бриггс, которая сейчас активно используется по всему миру. Только число каждого из типов увеличилось в два раза. То есть их стало 16, по два на каждый из типов Юнга, просто сам Юнг типы считал по первой функции, а не по остальным. В СССР была придумана альтернативная типология и наука под названием соционика, автор концепции - Аушра Аугустинавичюте. Сейчас в соционике принято называть эти парные признаки так: экстраверсия / интроверсия (чтобы не путать с психологическим термином – иногда их также называют экстратимность / интротимность), рациональность / иррациональность, сенсорика / интуиция и логика / этика. Это деление коррелирует с Юнговским и Майер-

Бриггс, но не полностью. 4 парных признака образуют в соционике 16 типов, которые находятся друг с другом в определенных соционических отношениях.

Подход инструментальной соционики состоит в том, что она рассматривает соционику с позиции Метода Качественных Структур, разработанного Игорем Калинаускасом на основе работ Юрия Лотмана. Согласно ему любая качественная структура может существовать только на основе сбалансированной работы четырех аспектов и образующих его инструментов. Эти аспекты: организации, функционирования, связи и координации. Аспект организации обладает свойством консерватизма, функционирования – активности и изобретательности, связи – связи с окружающим миром, координации – координирования сбалансированной работы всех четырех аспектов. Если не происходит сбалансированной работы всех четырех аспектов, то любая структура просто разваливается. Методика является вообще универсальной для создания любых структур, даже используется для создания успешного предприятия, хоть и придумывалась изначально для психологии. Также инструментальная соционика основана на «Я – концепции», признанной и практикуемой повсеместно в психологии. Согласно ей у каждого человека структура его «я» состоит из следующих элементов. «Я как я» - это то, каким я сам являюсь на самом деле. «Я как он» - то, каким я пытаюсь быть для других, как я хочу выглядеть в их глазах. «Я как они» - то, к какой группе я себя отношу.

Увязывая МКС и «Я-концепцию», аспекту организации соответствует «Я как Я», функционирования – «Я как он», связи – «Я как они». Аспект координации организует сбалансированную работу всех этих элементов, организуя такие понятия как самосознание и самоконтроль. Применительно к инструментальной соционике, аспект организации и «Я как я» соответствует первой функции, по которой Карл Юнг давал название типу. Аспект функционирования и «Я как он» связан со второй, вспомогательной функцией, описанной также Юнгом. Четвертая функция соответствует аспекту связи с окружающим миром и «Я как они». Третья осуществляет сбалансированную работу всех аспектов, образуя аспект координации и такие понятия как самосознание и самоконтроль. Последние две функции Юнг также вскользь описывал как намного более слабо выраженные и гораздо хуже осознаваемые функции.

Общую теорию соционики мы рассмотрим непосредственно ниже, а пока остановимся на сложившейся ситуации вокруг нее в настоящий момент. Очевидно, что соционикой должны заниматься ученые: профессора психологии, социологии, информатики. Все остальное, включая и многочисленные, существующие ныне школы соционики - просто бизнес, хобби. Однако это направление для представителей данных наук является всего лишь одним из интересных направлений, не особо сильно разрабатываемых, что вполне справедливо, учитывая наличие и массу других интересных научных направлений, с которыми соционика вынуждена конкурировать. Для масс же это – очередная интересная астрология нового типа, некоторые соционики ухитряются даже связывать два этих направления, превращая соционику во все более и более оккультную псевдонауку. За время своего существования соционика успела обрести самыми разными положениями у самых разных соционических школ. Все они находятся в определенных взаимоотношениях, образуя так называемое соционическое сообщество. Никакого отношения к научному оно, естественно, не имеет. Но и там есть свои признанные «гуру» и «изгои», «отщепенцы». Дело в том, что соционика пока не признана официальной наукой, в отличие от Когнитивной психологии и социологии, где

рассматриваются типы Юнга. Тем не менее, ее уже кое-где преподают факультативом в разных вузах психолого-социологического характера. Сейчас соционика все больше и больше превращается в фэндом, то есть сборище фанатов, которые вращаются в этой среде и живут ею. Ну, есть у нас дианетика – наука о душевном здоровье, где вращаются все фанаты этого учения. Вот постепенно кристаллизуется еще одно под названием соционика. Главная отличительная черта среды социоников, как и во всякой фанатской среде, достаточно сложно общаться на соционические темы спокойно, без излишнего "фанатизма" и истерии. В каком-то смысле, тот, кто сделал соционику популярной – в конечном итоге и поставил на ней крест как на науке. Популярность науке принес один хитрый ход, подсказанный Аушре одним из актеров театра. Вместо громоздких названий социотипов, вроде интуитивно-логический экстраверт, было придумано краткое название по имени одного из ориентировочных представителей данного типа, как например Дон-Кихот. Артист этот предсказал популярность соционике в массах, а также то, что сама Аушра станет не менее популярна, чем он сам. Только реальность оказалась намного оптимистичнее ожидания. Сейчас соционика – это фактически игра в астрологию №2. Образовался некий популярный вариант соционики, при помощи которого можно объяснить, например, что начальник плох просто потому, что он Максим Горький, а значит по определению «тиран». Это очень удобная позиция – социотип рассматривать не как способ обработки и выдачи информации, а как характеристику самого человека. При этом формирующиеся между ним и вами соционические отношения рассматриваются как просто отношения (эта извечная привычка все упрощать – вообще свойственна стереотипному мышлению масс). Забывается, что если между двумя людьми устанавливаются неблагоприятные соционические отношения – это означает только некоторый фактор, который может сказываться или и не сказываться на ваших реальных взаимоотношениях. Ведь есть еще общность интересов, культурная среда, социальные установки личности и т.п. факторы, не менее значимые при взаимоотношениях людей.

Соционика очень сильно себя скомпрометировала, когда впервые была проведена попытка провести эксперимент, в ходе которого можно было проверить % сходимости определения типов социониками различных школ. Результат оказался удручающим – порядка 33%. Что неудивительно, учитывая, что попытки определения типов очень сильно разнятся у самых разных школ, при этом априори считается, что только специалист может определить ваш тип точно. Если 33% – это и есть точно, то не лучше ли определять тип самостоятельно? Позиция очень логичная, но невыгодная представителям самих школ по понятным причинам. Поэтому такая байка все еще актуальна в соционической среде, так как проповедуется абсолютным большинством соционических школ (ну еще бы, иначе это выглядело бы что-то вроде как «пчелы против меда»). То есть, даже помощь «квалифицированных специалистов» не гарантирует правильность определения ТИМа (типа информационного метаболизма). А если так – то какой смысл в соционических школах вообще? Отдайте науку на откуп ученым или сами становитесь ими, но этот путь очень невыгоден соционикам, по свидетельствам ученых – идут на контакт они очень неохотно. И это понятно: несложно себе представить, что произойдет на первой же защите собственных теорий, особенно когда в них внезапно появляются такие термины как чакра, знак зодиака, энергообмен – применительно к общению людей (скажем, в контексте «энергетического вампиризма»). Будучи социологом по образованию я пытаюсь смотреть на вопрос непредвзято, хотя

конечно собственный субъективизм все равно накладывает отпечаток на суть вопроса. И тем очевидней мне вся невежественность обращения с соционикой как научной концепцией. К сожалению, многие соционики считают, что соционике вообще вполне достаточно собственных аксиом и можно вполне смело отгородиться от остальных областей научного знания. И даже, что их законы не актуальны для нее! Так при проведении социологических исследований никто не учитывает фактор субъективизма опрашиваемых. Просто спрашивают их, согласны они или не согласны с описанием их типа информационного метаболизма, а также их близких. Понятно, что в такой трактовке все, что может указывать на какие-то негативные черты человека, будет расцениваться негативно. Хотя если бы спросили людей и из другого окружения, скажем производственного коллектива, соседей, причем анонимно, то и результаты были бы совсем другими. То есть, вопрос соционики всячески скатывается в эдакую «вещь в себе». Хотя та же типология Майерс-Бриггс, обладая гораздо более скромными и менее грандиозными разработками, вполне смогла себя зарекомендовать в мире как качественная и практическая психологическая разработка. Отсюда делаем вывод, что проблемы соционики не связаны с отсутствием научной базы ее как науки. Они связаны, прежде всего, с антинаучным, «сектанским» способом развития, когда соционика – это бизнес, фэндом, но не предмет обсуждения темы научным сообществом. Это понятие подменяется в соционической среде сообществом соционическим. Понятно, что это абсолютно не одно и то же. Но, практически за неимением лучшего, приходится отталкиваться именно от него. Это, по крайней мере, позволяет отделить от нее уж самые антинаучные разработки вроде определения типа по гороскопам, чакрам и прочему, а также выделять и поддерживать наиболее авторитетные разработки, отделяя их от менее авторитетных. Также ряд социоников все же обладают хоть каким-то образованием, необходимым для научного присутствия в данном направлении как научной сферы, что не позволяет скатиться последней в полный уход в «секту». Получается что-то вроде балансирования на грани науки и оккультизма. Таким образом, способ решения проблемы лично мне видится очень простой – отдать соционику профессионалам, то есть ученым, обладающим соответствующими научными степенями и стимулировать их к развитию данной науки. Это раз и навсегда отбросит от нее весь этот «оккультный хвост». А пока любой профессиональный психолог или социолог на вес золота в соционике. Какой уж там профессор или кандидат наук? Даже я как дипломированный преподаватель социологии и военный психолог (причем достаточно среднего уровня), занимавшийся вопросом несколько лет, чувствую себя тут, мягко говоря, не очень комфортно по причине того, что мои научные знания – чаще всего становились только поводом для раздражения в глазах адептов школ соционики. Потому как здесь не принято подвергать их сомнению – так никаких школ не останется. Что ж стало бы с действительными научными профессорами, академиками, если бы они вздумали заняться соционикой? Я думаю, что шок они бы точно испытали. Посему, пока серьезная наука не добралась до соционики, попытаюсь я представить собственный взгляд на соционику простого дипломированного социолога. Безусловно, учитывая, что сфера соционики сейчас вся околонушна, а сама книга рассчитывает на широкие слои населения, а ее автор не обладает должными научными степенями – нужно воспринимать данное издание только в качестве популярного. Хотя, в силу того, что практически вся соционика сейчас популярна и антинаучна по сути своей – то все равно, именно данная книга позволит вам увидеть то рациональное зерно, которое в ней

заложено и ждет своего часа, чтобы ученые превратили его в сильное научное достижение. Потенциально соционика ничуть не менее сильна и актуальна, чем психология. Ее разработки уже активно используются наравне с НЛП. А потенциально она имеет еще более сильное влияние, что также нужно учитывать. Скорее всего знание соционики скоро превратится в необходимый компонент защиты любого человека от манипулятивного воздействия. Ведь возможностей в руках нечистых на руку людей она предоставляет намного больше. Многие механизмы внушения, которые используют мошенники, становятся видны именно через призму соционики. Так что, можно сказать, что соционика – это не только способ понять других людей. Это также способ лучше понять себя, способ найти в себе те механизмы, которые влекут вашу уязвимость и неэффективность в жизнедеятельности. Полагаю, что любой здравомыслящий человек сочтет необходимым ознакомиться с данной книгой по этим причинам. А я, в свою очередь, владея имеющимися знаниями и специальностями, попытаюсь максимально непредвзято объяснить читателю – как именно должна выглядеть соционика как наука, хотя бы в общих чертах, и как она выглядит сейчас. Уверен, поняв ее суть – вы сможете определять типы информационного метаболизма (в том числе и своего) достаточно легко самостоятельно, без помощи «специалистов» и проникнуть в самую суть явления.

Книга рассчитана как на новичков соционики, так и «продвинутых пользователей». Для первых звездочкой \* будут помечены места, после которых лучше сразу переходить к следующей главе во избежание «каши в голове», при желании можно будет всегда вернуться к этим местам позже. Также это позволит использовать книгу по двум назначениям: как практическое пособие и просто как книгу по соционике.



# *I. Теория*

## **1. Модели соционики**

Изначально основной схемой соционики считалась Модель А, придуманная ее основательницей Аушрой Аугустинавичуте. Но чуть раньше ее возникла другая, штурвал Калинаускаса, разработанная членом соционической группы Аушры, занимавшейся разработкой науки, Игорем Калинаускасом. Также существует третья разработка, Признаки Рейнина, которая не является моделью, а только продуктом математики – перемножения соционических аспектов в соционике, придуманная математиком Григорием Рейниным. Можно сказать, что это – три кита, на которых и держится соционика как таковая сейчас. Все остальные положения уже отталкиваются, как правило, именно от них. В соционическом сообществе подавляющим большинством признается модель А. Штурвал Калинаускаса тоже признается, но почему-то только как упрощенная версия модели А, а значит менее полезная. Признаки Рейнина признаются приблизительно половиной социоников. А дальше все делится на тех, кто и во что из всего этого верит и в какой интерпретации. Ведь существует множество толкований, пониманий, разработок и интерпретаций. Вот в этом всем и «варится» соционика. Не будем углубляться во все из них – их слишком много, чтобы останавливаться на них свое внимание, а рассмотрим только сами эти три концепции.

**Модель А** – главным недостатком данной модели можно считать то, что она сделана по принципу «черного ящика». Знаем, что на входе, знаем, что на выходе, но понятия не имеем, почему именно так, а не иначе. У нее нет такого качества как структурность и системность. Просто есть какие-то статистические данные, которые и попытались как-то так сгруппировать, чтобы все можно было описать. Там, где это не получается, начинают придумываться новые концепции, объясняющие, почему именно не получается все объяснить, что конкретный человек ведет себя вне основной статистической закономерности, подмеченной в «черном ящике». Тогда появляются достаточно любопытные теории вроде теории Мерности, которые объяснят вам, что человек, активно работающий по слабым функциям – не гармоничный человек, обладающий искаженным типом. И, мол, это-то как раз и является главной причиной того, что определить тип таких людей сложно. В общем, информации собрано статистической и полезной много, но сгруппировать ее в единую систему получилось очень странно, в результате каждый раз соционики вынуждены ссылаться на подобные разработки, якобы все и объясняющие. А на выходе мы получаем Днепропетровский эксперимент, дающий 33% сходимости мнений типировщиков относительно определения типов конкретных людей. Посему данная модель ценна только в усеченном варианте, позволяющая определить некоторые особенности функций на практике. Но с точки зрения модели как таковой она, увы, практически слаба. Да, допустим, в незнакомых ситуациях у человека срабатывает «Ролевая». А по «Болевой» человек вынужден перестраховываться всякий раз и очень не любит «работать» творчески. Но почему, отчего это происходит? На этот вопрос она не ответит вам никогда. Вместо этого будет

объяснять как плохой танцор, что именно ему мешает каждый раз. Ну и потом, сама семантика аспектов придумана просто безобразно с точки зрения строгости модели: соционические аспекты просто задаются вручную, без всякой системности.

**Штурвал Калинаускаса** – единственная качественная разработка в соционике именно как модели, системной разработки, объясняющая, почему так, и никак не иначе происходит процесс информационного метаболизма. Причина этого заключается в том, что ее разрабатывал практикующий психолог. Поэтому, она построена на распространенной в психологии «Я – концепции» и разработанной в ней же самим Игорем Калинаускасом Метода Качественных Структур. То есть сама соционика в такой интерпретации вполне органично «ложится на рельсы» психологии, становясь полноправно ее подразделом. Нужно лишь грамотно все «упаковать». Его мы и будем рассматривать в качестве основной модели соционики по этой причине. И большинство вопросов в книге будет рассмотрено именно через него. Штурвал – это на 100% функциональная модель, отвечающая всем возможным требованиям к ней, не нуждаясь в посторонних дополнениях вроде теории мерности или знаков функций. То есть это – уже готовый продукт, можно его брать и пользоваться по своему усмотрению там, где это может быть вам полезным, не боясь «осечек». К тому же те, кто читал Юнга, согласятся, что именно концепция Калинаускаса намного точнее согласуется с ним. У данной концепции вообще нет недостатков – она одинаково сильна и точна как в практических, так и теоретических способах применения. Как ни странно, но его непосредственных последователей сейчас не так уж и много, если не считать тех, кто относится к нему как к упрощенной модели А, потому разработок в этом направлении почти нет, если не считать саму концепцию. Хотя изначально он был не менее популярен, но видимо это тот самый случай, когда новизна концепций становилась важнее ее функциональности, а поскольку соционика ассоциируется в первую очередь именно с ее основательницей, то и саму эту модель несколько подзабыли.

**Признаки Рейнина** – нужно сказать, что Григорий Рейнин является также соавтором концепции штурвала Калинаускаса. Но у большинства, естественно, его имя будет ассоциироваться с одноименными признаками. В своих книгах он использует обе разработки. Но, на мой взгляд, главная проблема признаков – они просто не нужны, даже если они и верны на практике, в чем я не уверен. Это не модель информационного метаболизма, а просто попытка придумать надежный способ определения типа. Но он уже есть – это штурвал Калинаускаса. В этой связи сама разработка видится не вполне нужной. К тому же на практике с ней тоже есть ряд проблем – всякий понимает их, опять же, по-разному. А те, кто понимают одинаково – никак не могут быть уверены, что определили тип человека правильно, так как откуда им знать, что существующая интерпретация признаков верна? Это же просто признаки и как их понимать правильно – зависит от того, что и под чем понимать. Можно под аристократией / демократией понимать одно, а можно совсем другое. Никаких доказательств того, что именно вы обнаружили – нет, так как это просто набор переменных, а не модель информационного метаболизма. Ну, нравится кому-то в них ковыряться – их право. Только вот зачем изобретать велосипед, если все уже есть в готовом виде и без всяких признаков?

Исходя из всего вышесказанного становится очевидным, что в соционике как науке наиболее актуальным будет использовать штурвал Калинаускаса как основную

модель соционики и элементы модели А (некоторые характеристики функций) как дополняющие на практике элементы.

## 2. Соционические аспекты

Итак, начнем излагать непосредственно теорию соционики. Начнем с ключевого момента – соционических аспектов. Исходя из специальных типов Юнга, мы можем выделить 2 основных парных признака, обычно выделяемых в соционике: логику – этику и сенсорику – интуицию. Остановимся на этих определениях, поскольку если мы вернемся опять к Юнгу, то все, кто уже знаком с соционикой, только еще сильнее запутаются. Хотя лично мне и не совсем понятно, зачем нужно было менять уже заданные им определения, ну да оставим их на совести разработчиков соционики. Они делятся на объектные и субъектные, исходя из концепции об экстравертном и интровертном типах. Первые больше руководствуются внешними обстоятельствами, вторые – внутренними субъективными соображениями.

Логика – этика – это рациональные функции человека, связанные с мышлением. Сенсорика – интуиция – иррациональные, связанные с восприятием. Каждый человек по своей первой функции является представителем одного из этих восьми типов Юнга. А сами соционические аспекты, образующие ее, выглядят так (пока опишем их в общем порядке):

**Объектная логика** - логика внешнего мира. Объективные знания, правила, факты, законы, связь внешних событий, «моя территория», практика (иногда ее еще называют процедурной логикой). В отличие от субъектной логики – важно то, «как это есть на самом деле», а не как ты это понимаешь (но и это самое «на самом деле» может быть не обязательно верным). Каждое знание может идти немного отдельно, важна практичность в решении проблемы, а не умение все понимать: «чтобы собрать автомат нужно эти детали собрать с этими вот таким вот образом». В данном случае логика – сугубо практическая штука для решения конкретных задач, не нужно зарываться в теории, чтобы делать конкретные дела, можно просто узнать «порядок вещей» и что-то сделать, исходя из него. «Если на улице идет дождь - то нужно искать зонт, чтобы не намокнуть».

**Субъектная логика** – моя логика. Мое понимание, объяснение, теория, концепция, мое мировоззрение, описание, учения, взаимопонимание. В отличие от объектной логики – важно понимать все структурно, целиком. Одна концепция дополняет другую, важнее все понимать, нежели «зубрить» с целью использовать это на практике. Не так важны факты, как концепции (иногда даже - тем хуже для фактов), иногда «словоблудие» - логика ради логики, стремления подискутировать, а не решать конкретные задачи. «Закон может не соблюдаться, если я с ним не согласен». Хороша для развития личности с точки зрения умения размышлять в рамках «расширения кругозора», умения выйти за рамки обыденности окружающей действительности (скажем – абсурдистские концепции). «Я понял твое учение, сенсей».

**Объектная этика** – этика внешнего мира. Отношение людей ко мне и между собой. Эмоции других людей, внешние отношения, которые «видны вооруженным глазом». В отличие от субъектной этики – это что-то вроде «умения дружить», жить

всеобщим позитивом, положительными эмоциями друг друга, созидать позитив и нравиться друг другу, мораль общества, какой-то группы, к которой принадлежит человек. Мораль именно общественная, несколько изменчивая именно по сути своей, так как понятие нормы постоянно корректируется обществом. Важно уметь нравиться, более манипулятивная по сути своей, но и люди чаще более легки и приятны в общении, умеют нравиться, а не просто «гнуть свою линию морали». Также под этим можно подразумевать такое понятие как социальное ожидание, то есть требование к адекватности поведения человека исходя из конкретной ситуации с точки зрения общества или группы: например – с точки зрения социальных ролей. «Я пришел на работу, сказал здравствуйте, а мне даже никто не ответил, не уважают».

**Субъектная этика** – моя этика. Мое отношение к другим людям или чему-либо вообще, моя мораль, мои чувства и эмоции, люблю / ненавижу кого-либо. В отличие от объектной этики – более «жесткая», так как нет стремления всем нравиться, зато важнее, чтобы все нравились тебе, откуда иногда появляется некоторое морализаторство, так как таким людям скандалить гораздо проще, при этом их внутренняя этика может не страдать. Может отличаться от общественной морали, что иногда чревато последствиями. Важно, чтобы нравились тебе, поэтому реже «прогибается под изменчивый мир»: «если я тебя придумал – стань таким, как я хочу». Тут важнее честно говорить, что думаешь и чувствуешь на самом деле, нежели прятать свое мнение за конвенциональное поведение. Ее суть – это собственные на 100% искренние оценки всему кругом с точки зрения «хорошо – плохо». «Мне очень не нравится ваш хамский тон».

**Объектная сенсорика** – внешняя сенсорика. То есть, если можно так сказать, как чувствуют меня другие (в физическом смысле). Воля, сила, деньги, власть, умение манипулировать объектами, побеждать, действовать, внешняя эстетика и красота (кого-то или чего-то), роскошь, богатство, уважение, почет, солидность, «умения» вообще. Умение ставить цели и добиваться их. «Не хочешь – научим, не можешь – заставим». Не так важно то, что я чувствую внутри (в физиологическом смысле) как то, как меня воспринимают снаружи другие. Так, например, если больно – то лучше вида не подавать, чтобы тебя не считали слабым. Внешняя мимика и движения призваны демонстрировать силу. Крепкие прикосновения, насыщенные силой и энергией.

**Субъектная сенсорика** – мои внутренние ощущения (непосредственно моя сенсорика как таковая). Вкус, обоняние, осязание, зрение, слух. Все радости сенсорных ощущений: изысканная еда, поглаживания, массаж. Удобно – неудобно, приятные ощущения – неприятные, вкусно – не вкусно. Самочувствие и здоровье тела. Не так важно как тебя воспринимают снаружи, как мои внутренние ощущения. Если нравится какое-то физиологическое ощущение – значит это хорошо, даже если кто-то будет вас считать слабым. Мягкие поглаживания и прикосновения, эротизм, весь этот сенсорный «сюсю-мусю».

**Объектная интуиция** – целостность и гармония внешней ситуации. Потенциальные возможности, расписание заранее известных событий, умение маневрировать в них. Стремление улучшить мир, сделать его более гармоничным. Неприятие разрушения внешней гармонии мира. Уклад, традиции, праздники как способ достижения внешней гармонии с миром. Ощущение того, что в данной ситуации будет сделать гармонично, а что нет. В отличие от субъектной интуиции –

акцент идет на окружающем мире, а не на том, кто и что чувствует внутри. То есть – важнее может быть «всех помирить», все успеть, чем достичь внутреннего спокойного состояния или быть идейным и последовательным человеком. «Как прекрасен этот мир, посмотри».

**Субъектная интуиция** - целостность и гармония внутренней ситуации. Внутренняя гармония человека, идейность, внутренние убеждения, настроение, внутренняя непротиворечивость с самим собой. Оценка действий людей с точки зрения внутренних мотивов, умение разбираться во внутреннем мире другого и себя. Умение создавать внутри себя и других определенные внутренние состояния, настроения, способность почувствовать внутреннюю суть явлений. В отличие от объектной интуиции – акцент идет не на том, где что можно улучшить в мире, чтобы он был гармоничным, успеть все сделать, а на том, что происходит внутри тебя и других. Время в данном случае – не способ все успеть «в миру», а возможность самосозерцания, определенного внутреннего настроения. Даже если снаружи все плохо, внутри человек может чувствовать себя абсолютно гармонично, особенно если при этом его идейные принципы не страдают и он остается «верен сам себе».

Данные аспекты образуют поле, в котором существуют все без исключения люди. У каждого человека один аспект (объектный или субъектный) находится в ценностях, другой – в минус ценностях. То есть не в ценностях, игнорируется. Объектный привязан к объективному миру, субъектный – к вам самому, вашему восприятию.

\* Можно сказать, что объектные аспекты – практические, а субъектные – теоретические, поскольку первые преследуют цель воздействия на окружающий мир, а вторые – абстрагироваться от него (понимать нужно - именно в качестве цели их деятельности). То есть субъектная логика – это просто логика как таковая, в общем понимании слова, а объектная – практическая деятельность на ее основе. Субъектная этика – это этика как таковая в общем смысле слова, определяющая что хорошо, а что плохо с моей точки зрения. А объектная – деятельность на основе этики. То есть получается практическая штука с целью воздействия на других людей. Чаще всего это делается через эмоции как наиболее эффективный способ воздействия на других людей (отчего в популярной соционике ее часто называют этикой эмоций). Но не нужно забывать, что субъектная этика тоже означает и «мои эмоции», просто они, скорее всего, будут реже проявляться (хотя не факт), только когда на то будут субъективные причины. Причем эмоции будут не всегда, иногда это может быть и просто собственная оценка, отношение, ведь цели «влиять» у нее нету. Для объектной этики же собственные эмоции – штука более манипулятивная, позволяющая вызвать в других определенные настроения, хорошее отношение к себе, а не сами по себе, то есть штука более постоянная. Поэтому здесь как раз нет особых противоречий с их пониманием аспектов согласно Модели А Аушры Аугустинавичуте. Просто при формировании ее пытались учесть именно внешние проявления аспектов, а не стремление докопаться до сути явления и понять, как это сделал Игорь Калинаускас, что объектная этика – это отношение ко мне (и других людей между собой), а субъектная – это мое отношение к другим. А уж что чисто внешне чаще проявляться эмоции будут именно у представителей объектной этики – это вопрос статистический, но не закономерный. Посему строить на этом определение аспекта при определении типа – будет большой ошибкой. Скажем в

случае присутствия субъектной этики на творческой функции (второй функции) – иногда эмоции тоже могут и должны проявляться очень активно, но в другом качестве (об этом мы поговорим несколько позднее). Аналогично объектная сенсорика – сугубо практическая «штука» на основе сенсорики, преследующая цель воздействовать на других. Можно было бы назвать ее просто волей для удобства. А субъектная сенсорика – в принципе это просто сенсорика как таковая. Объектная интуиция – практическая «вещь» на основе интуиции с целью «ухватить» гармонию внешнего мира, успеть реализовать все имеющиеся в мире возможности, потенциал, жить в гармонии с миром. А субъектная интуиция – это просто интуиция как таковая, внутренняя гармония, умение постигать внутреннюю суть сложных явлений, зачастую без какой-либо практической цели (ну, скажем, с ходу понять, что творится в душе у какого-то постороннего человека).

### 3. Ценностные функции

У каждого типа информационного метаболизма (ТИМа) есть четыре ценностных аспекта и четыре минус ценностных. Ценностные аспекты могут быть расположены в четырех комбинациях функций в зависимости от того, с каким типом мы имеем дело. Все 4 положения ценностных функций образуют квадрату – набор типов с единичными ценностями, общение в рамках которой всегда комфортно для ее представителей.

Что касается нумерации функций – то история вопроса такова. Изначально Аушра Аугустиновичу разработала модель Ю на основе работ К. Юнга по психологическим типам. Согласно ей: 1 функция – Главная, 2 функция – Творческая, 3 функция – Точка Наименьшего Сопротивления (ТНС), 4 функция – Внушаемая. Аушра и другие соционики под 3-й функцией стали понимать Болевую, которая не является ценностной функцией. Игорь Калинаускас, входящий в научную группу Аушры, посчитал, что эта функция – Активационная (функция Самооценки). Поэтому в своей модели Калинаускас просто изобразил свое понимание модели Ю, дополнив его четырьмя минусовыми функциями. В дальнейшем Аушра придумала свою нумерацию для соционики, но она не прижилась, вместо нее прижилась нумерация Букалова, которая распределяет всю модель, состоящую из 8-ми функций, по «кольцам» и «блокам». Но если учесть, что ошибка закралась уже на стадии определения ТНС – то она выглядит неправомерной. В то же время, нумерация согласно концепции Калинаускаса полностью соответствует постулатам Юнга, очевидно описывавшим в лице «подчиненных функций» именно слабые ценностные. В такой трактовке соционика становится органичным дополнением его концепций, а не «мутировавшим потомком». Ведь именно ценностные функции являются для типа значимыми. Все остальные функции не могут таковыми считаться, они – максимум просто необходимость в отдельные моменты жизни, но активная творческая работа по ним может восприниматься человеком только как «зло» в подавляющем числе случаев. В противном случае – какой смысл тогда такого понятия как ценностная функция, квадрата и так далее? То есть это – та самая точка, откуда соционика «шагнула не туда» в лице множественных школ и социоников, развивающих именно такую ее трактовку, уводящую далеко от концепций и наблюдений самого Карла Юнга. Поймав ее в этом на ошибке, мы вынуждаем ее признать именно его правоту и самую главную роль в создании соционики как науки, а не отводя ему роль «праотца».

Посему в нашей книге будет принята именно нумерация, принятая в концепции Калинаускаса, напрямую вытекающая из представления Карла Юнга о психотипах. Нумерацию Букалова мы будем указывать иногда в скобках для удобства тех, кто уже успел основательно «повариться» в «популярной соционике».

Итак, начнем описание всех четырех ценностных функций, являющихся основой модели информационного метаболизма каждого человека:

### **1 функция - Хорошо (Главная, 1)**

Эта функция - фактор существования, жизни человека. Человек постоянно по ней что-то делает, живет ей, существует. Направлена она в первую очередь на себя, а уже потом на всех остальных. Если она направлена на окружающий мир - то только как форма существования "Я", а не как стремление на него воздействовать. Функция акцептная – то есть воспроизводит в себе самой элементы окружающего мира. Минус (негатив), выдаваемый на первую функцию, провоцирует сильную ответную негативную реакцию со стороны человека, поскольку она - фактор существования человека. Отрицание ее - означает отрицание жизнедеятельности человека, то есть если я не прав - то меня не существует. Поэтому человек ею живет, но не любит по ней защищаться. Вместо этого ищет тех, кто одобряет и принимает его способ существования. Те, кто не принимает его жизнедеятельность по ней - вызывают, как правило, сильнейшее раздражение человека. Сама функция носит очень консервативный характер, не любит экспериментаторства, скорее просто позволяет человеку жить и существовать в рамках очерченной самим человеком сферы. Сознание человека живет именно на ней. Не случайно Карл Юнг давал название психотипам именно по ней, так как она работает всегда и наиболее интенсивно. По степени выраженности ее сложно сравнить с какой-то другой.

### **2 функция - Надо (Творческая, 2)**

Эта функция осуществляет воздействие человека на окружающий мир и она - основной конечный продукт модели информационного метаболизма человека. Человек нуждается в том, чтобы "продукт", который она выдает, был кем-то востребован. Если "продукт" сбыть не удастся - то человек может начать придумывать разные хитрые способы воздействия на самого себя, чтобы хоть так найти «сбыт», что может приобретать крайне негативные последствия. Способ реализации функции очень нестандартный, творческий, зачастую вызывающий, рискованный. Он вызывает массу положительных эмоций. Деятельность функции - залог реализации личности. Она направлена на окружающий мир и продуктивная – то есть выдает в него новый «продукт». Минус на нее вызывает снижение ее активности. Функция альтруистична по сути своей – зачастую человек готов давать «продукт» по ней бесплатно (а то и приплачивать за него), так как это нужно ему самому для комфортного самочувствия. Если найти, где и как это можно применять качественно на практике в жизни – то работа станет для вас удовольствием, а не каторгой. Согласно Юнгу, если человек начинает жить активно именно по ней, а не по первой функции – то это означает, что бессознательное врывается в его сознание и потому чисто внешне может выглядеть не очень привлекательно. В идеале – именно с ней должна быть связана ваша работа.

Первая и вторая функции являются зоной уверенности человека в своих силах, они наиболее осознаваемы.

### **3 функция – Самооценка, Проблемы, ТНС (Активационная, 6)**

Точка наименьшего сопротивления человека. По ней человек оценивает себя. Когда эта оценка со знаком плюс - это вызывает рост самооценки человека, воодушевление, когда получается минус - то и самоуверенность падает. Третья функция - повод к хорошему или плохому отношению к себе. Человек не любит юмора на темы этой ценности, очень болезненно воспринимает любой негатив, критику на нее, так как он понижает его самооценку. Он постоянно тратит много сил на защиту этой функции, в то же время каждая попытка выдать минус на нее воспринимается очень враждебно. Малейшая неясность по ней заставляет человека активно действовать по ней, зачастую неадекватно ситуации. Он всегда стремится прояснить ситуацию по ней, обычно в сторону упрощения ситуации, здесь не может быть никаких рисков. Пусть в минус, зато ясно. Бывает два способа ее защиты: активная и пассивная. При активной человек не переносит никаких обострений, неясностей и стремится прояснить все до конца, будет спорить «до потери пульса», «защищаться». Это означает, что с самооценкой у человека все в порядке, это хорошо. При пассивной защите человек смиряется с неудачей и признает свое поражение, даже может еще больше признавать свою недачу, чем есть на самом деле, чтобы к нему больше не приставали. Она означает, что человек находится в очень плохом, подавленном состоянии, он просто никак не может быть успешным в этот момент времени, даже если в руках будут «все карты». Еще можно отметить, что нужная информация по этой функции человека может мгновенно активизировать, заставить действовать, «рыть землю». Минус на нее вызывает сильное переживание человека, зачастую фиксируемое и внешне на кожных покровах. В определенном смысле можно сказать, что она – это то, что в эзотерике принято называть «Точкой сборки», которая отбрасывает всю «ненужную» информацию и собирает «нужную». Она направлена на себя и продуктивная – то есть выдает также в мир какой-то «продукт», как и вторая функция. Только это не столько «продукт», сколько самовыражение, самоутверждение.

### **4 функция – Хочу, Внушаемая (Суггестивная, 5)**

По этой функции человек ищет себе комфортное место нахождения, это - точка входа информации на прием, начало модели информационного метаболизма. Положительная информация по ней человека успокаивает и привлекает, отрицательная отталкивает. Информацию по ней человек постоянно ищет и воспринимает не критически, скорее ищет себе по ней авторитеты. Человек очень внушаем и программируем по ней, сказанные по ней слова часто воспринимаются буквально. Именно через нее происходит некоторое гипнотизирование человека. Поэтому крайне важно осознавать характер работы данной функции каждому. В первую очередь - это внутреннее неосознаваемое стремление человека искать плюсы на нее и избегать минусы, чем часто могут пользоваться, скажем, мошенники, говоря нужные слова. Человек постоянно ищет себе плюс - подкрепление по ней извне, в окружающем мире. Это будет означать благоприятное условие входа информации на прием и выдачи затем адекватного ответа со 2-й функции. Если же человек получает на нее минус - то и реакция со 2-й функции может быть в конечном итоге неадекватной. В общем и целом



же, минус на нее дает реакцию сменить «место обитания», так как оно начинает восприниматься как некомфортное. Поэтому она – достаточно пугливая. Человек крайне легко меняет обстановку, зачастую никто и понять не может, что именно ему не понравилось. Но суть в том, что по ней человек никому ничего не будет доказывать, ему это не нужно. Он просто меняет место и все, если это возможно, конечно. То есть выбирает самый простой способ решения проблемы комфортности места. В отличие от всех остальных функций, по ней человек – просто потребитель нужного «продукта» извне.

По третьей и четвертой функциям действия человека менее осознаваемы. Функции слабые, отражают желания и потребности человека, по этой причине они не менее значимы, чем первые две.

Сама схема информационного метаболизма человека (она же – штурвал Калинаускаса) выглядит следующим образом: 4-3-1-2. В ее основе заложен постоянный поиск «плюса» на ценностные функции и избегание «минусов». Сперва информация попадает на 4-ю функцию. Здесь ищется комфортное место для приема информации «на вход». Именно поэтому человек и так легко меняет место пребывания по ней, ведь это во многом неосознаваемо. Скажем, возьмем в качестве примера социотип Логико-Сенсорный Интроверт – Максим Горький. Хорошее место – это там, где меня любят (объектная этика – отношение ко мне). Если меня не любят (или кто-то говорит, что плохо ко мне относится) – значит и место плохое, некомфортное. Отсюда и берет начало тот факт, который довольно подробно «обсосан» в соционике, что ЛСИ, если кого-то вычеркнул из своей жизни – то это навсегда. Естественно, ведь тогда место обитания и комфортность приема информации становится некомфортным, а с точки зрения метаболизма это – крайне нежелательное для «пищеварения» информации явление. Поэтому всего, что может осуществить некомфортный прием нужно всячески избегать. Поэтому очень часто принцип «нет человека – нет проблемы» видится хорошим решением проблемы для представителей этого типа. Далее информация попадает на ТНС, третью функцию. Здесь отбрасывается все, что может говорить о том, что «я – плохой» и собирается все, что говорит о том, что «я – хороший». Колоссальное количество важной информации отсеивается на этой стадии, вынуждая человека жить в узком потоке субъективной реальности. Фактически человек смотрит в мир через небольшое и довольно грязное окошко, в действительности видя не реальность, а только небольшую и искаженную ее часть. Эта функция играет роль полицейского. Она осуществляет координацию всех четырех ценностных функций человека и следит за тем, чтобы информация не повредила какой-то из них. То есть из нее старательно отбрасываются все возможные «минусы». И то, что мы получаем в конечном итоге из этой информации – уже некий адаптированный и процеженный через фильтр продукт. Сам же аспект, находящийся в данной функции, становится чем-то вроде «ахиллесовой пятой» человека, его самой насущной проблемой, занимающей огромное количество его времени и сил. Ведь он должен одновременно все контролировать и с этой позиции быть наиболее защищенным из ценностных аспектов как мозг, командование всего процесса информационного метаболизма. Именно поэтому никаких рисков здесь быть не может и защита этой функции наиболее важна для человека. Ведь взятие штаба командования означает поражение всего войска. Поэтому ЛСИ, у которого в функции

самооценки находится субъектная интуиция, очень пекутся о таких вопросах как принципиальность, внутренняя гармония, идейность, последовательность. И, скажем, малейший повод усомниться в его идеалах может вызывать внутренний разлад не только в этой функции, но и всего процесса информационного метаболизма. Отбросив всю потенциально опасную информацию, говорящую о том, что «я – плохой» и собрав оставшуюся, особенно коллекционируя и «раздувая из мухи слона» ту, которая говорит о том, что «я – хороший» - она поступает на первую функцию. Здесь происходит «консервирование» поступившей информации, она словно закатывается в консервную банку, «кристаллизуется». И можно не бояться, что она как-то повредит Главной функции человека, на которой находится его сознание (а это чревато психическими нарушениями), ведь 3-я функция уже отбросила всю угрожающую ему информацию. У ЛСИ сознание «живет» на функции субъектной логики. Это выражается в лозунге Декарта «я мыслю, следовательно - существую». Если ЛСИ пришел к какому-то выводу логически – то переубедить его крайне сложно, так как полученное знание уже «закатано» в броню. Здесь принимаются какие-то решения и подаются на 2-ю функцию, Творческую, которая является точкой выхода информационного метаболизма, обратной связью с окружающим миром. Здесь человек начинает творчески заниматься какой-то деятельностью. Так у ЛСИ на второй функции находится объектная сенсорика. Это делает его мастером различных «умений» и активным внедряльщиком принимаемых решений в жизнь. Ну, скажем, ЛСИ часто бывает очень хорош как тренер, инструктор, достигает успеха в вопросах, где нужно соревноваться, побеждать, на разных соревнованиях неожиданно становится победителем за счет воли к победе и неожиданных смелых решений.

#### **4. Аспекты в ценностных функциях**

В зависимости от попадания определенного аспекта в определенную ценностную функцию – мы получаем 16 соционических типов. Если первая функция объектная, то вторая – субъектная и наоборот. Это обеспечивает выживаемость человека как вида. В противном случае он бы либо растворился во внешней среде, не имея внутреннего содержания, либо, наоборот, заперся в собственной субъективной реальности в ущерб внешней. Оба случая означают нежизнеспособность. Первые две функции – основные, третья и четвертая – вспомогательные. У каждого типа логика, этика, сенсорика и интуиция укладываются как раз по всем четырем ценностным функциям: половина - объектные, половина – субъектные (первая с третьей, а вторая – с четвертой). Таким образом, можно сказать, что все люди в какой-то степени логики, этики, сенсорики и интуиты. Но наиболее ярко в нем выражены первая и вторая функции. Первая – как способ существования, а вторая – как способ реализации. Именно поэтому каждый тип называется по первым двум функциям (а также типу – интровертному или экстравертному по первой функции). Есть у него и другое название – в качестве знаменитого ориентировочного представителя этого типа. Четыре типа, чьи ценностные аспекты совпадают, образуют квадрат. Всего их четыре:

**Квадра Альфа:** Интуитивно-Логический Экстраверт (Дон-Кихот), Логико-Интуитивный Интроверт (Робеспьер), Сенсорно-Этический Интроверт (Дюма) и Этико-Сенсорный Экстраверт (Гюго).

**Квадра Бета:** Сенсорно-Логический Экстраверт (Жуков), Логико-Сенсорный Интроверт (Максим Горький), Интуитивно-Этический Интроверт (Есенин) и Этико-Интуитивный Экстраверт (Гамлет).

**Квадра Гамма:** Интуитивно-Логический Интроверт (Бальзак), Логико-Интуитивный Экстраверт (Джек Лондон), Сенсорно-Этический Экстраверт (Наполеон) и Этико-Сенсорный Интроверт (Драйзер).

**Квадра Дельта:** Сенсорно-Логический Интроверт (Жан Габен), Логико-Сенсорный Экстраверт (Штирлиц), Интуитивно-Этический Экстраверт (Гексли) и Этико-Интуитивный Интроверт (Достоевский).

Ниже мы укажем, какие аспекты находятся в каком сочетании ценностных функций и что они означают на деле, а вы уже можете начать узнавать в этом себя или каких-то своих знакомых.

## **Объектная логика**

**1 функция (Штирлиц, Джек Лондон)** – Очень самоуверен в имеющихся у него знаниях, живет по внешним правилам: «распорядку», «уставу», придуманным им самим, навязывает всем свое видения «порядка вещей» во внешней ситуации и консервативен в этом видении: кто что должен делать и т.п. Все вещи должны стоять на своих местах, перемещение их вызывает у него желание поставить их на место. Очень сильно понятие «моя территория», «хозяин», устраивающие беспорядок на ней люди вызывают раздражение, «всяк сверчок знай свой шесток». Существующий порядок вещей неизменен, если спросить, почему надо делать именно так, а не иначе – то отвечает что-то вроде «так надо», без объяснения причины. Словно бы живут тем, что делают в окружающем пространстве руками, поэтому перемены в этом воспринимают как попытку изменить их самих. Единожды выучив определенное правило – следуют ему всю жизнь ( $2*2=4$ ). Существующий старый порядок должен быть неизменен, если ему на смену приходит новый – то он уже плохой. Наведение порядка на своем месте несет статус самоутверждения. Хорошо разбирается в правилах чего-либо: чтобы что-то сделать – как, и в каком порядке нужно действовать, куда обращаться, с какими документами. Умеет собрать и разобрать что-либо, самоуверен в этом, может часами возиться с паяльником, деталями, разбираться в сложных механизмах. Если в моем мире есть стабильные и неизменные правила, порядок – то я живу. Если их нет – то нет и меня. На своей территории всегда чувствуют себя главными, не терпят возражений. Если понятие территории у него более широко очерчено – то может распространять это понятие на всех, кто на ней находится. Для них дом – это неприступная крепость. Если им что-то объяснять, чтобы они поняли – то рано или поздно они скажут «понятно» и прервут вас, так как вникать до уровня понимания они не стремятся. Их интересуют факты объективной реальности – а их понимать не нужно, чаще надо просто запоминать, учить, сопоставлять, внедрять. Например: как собрать и разобрать пылесос – не нужно понимать, надо просто запомнить, что куда вставляется. Если факты его объективной картины мира меняются – то у него это вызывает раздражение, ему нужно время, чтобы перестроить ее. Главный критерий деятельности – объективная польза, которую можно получить. Жить вместе с таким человеком на одной территории

можно только по его правилам, а иногда он их стремится распространить и на чужие близлежащие территории, так как расширение их границ видится полезным делом с точки зрения того, что человек этим живет и значит он «существует» в еще большей степени. По крайней мере, прийти куда-то в чужое место и начать говорить, кто что должен делать – достаточно типично для него. Общась с ними – не покидает ощущение, что он всегда в образе начальника, любит командовать, даже если его никто не уполномочивал на это: «бери лопату, пойдешь картошку копать сейчас». Не любит тех, кто тратит свое время нерационально, непродуктивно. Любит переспрашивать, на каких фактах основано то или иное суждение кого-либо.

**2 функция (Жан Габен, Бальзак)** – очень умело обращается со знаниями, фактами, творчески, идеальный лектор, умеющий давать инструкции: скажем, обучать навыкам устройства автомобиля. Умеет хорошо, творчески и оригинально манипулировать внешними объектами, нуждающимися в том, чтобы туда можно было влезть, покопаться, разобрать – собрать. Многие представители данных типов в детстве очень любят конструкторы. Починка сложных предметов быта – их любимое хобби, ведь для этого нужна активная работа по объектной логике. В случае невозможности реализовываться по этой функции – могут сознательно ломать предметы, чтобы потом их чинить. Могут использовать какие-то предметы не по прямому назначению: микроскоп как способ забивать гвозди. Это идеальные специалисты по модернизации чего-либо, особенно в физическом смысле, подмечает закономерности объективного мира, умеет их хорошо фиксировать и использовать. Иногда может специально находить себе место применения в таких местах, где не хватает объективных знаний, вдали от цивилизации и там у него появляется возможность блеснуть знаниями, мастерством. Хорошо разбирается в существующих ныне законах, порядках, их достоинствах и недостатках, умело в них лавирует. Если попадает в пробку – может начать прокладывать маршрут очень оригинально: по обочинам, дорожкам, тротуарам, чувствует себя в этом как рыба в воде. Умеет держать в голове множество факторов объективного мира и их использовать. Очень практичные люди, умеют улучшать и модернизировать в окружающем пространстве что-либо так, чтобы это было проще, лучше, качественнее, «мастера на все руки». Эти люди несут в жизнь какие-то свои правила, но они у них очень гибкие, какие-то из них можно обойти, какие-то заменить, очень манипулятивное отношение к этому. С утра могут быть одни правила, к вечеру – уже совсем другие просто потому, что жизнь изменилась. Поэтому, с ними очень сложно договариваться, а если договорился – то в какой-то момент они могут тогда расторгнуть его просто потому, что это стало им невыгодно. То есть – отношение к правилам как к чему-то, что можно в любой момент поменять по желанию сторон, поэтому часто с ними сложно иметь дело именно в деловом качестве, так как там обычно если договор – то договор, никаких попыток пересмотреть его каждые 5 минут не предусматривается. А тут тогда – это должен быть договор без неустоек в случае расторжения и заранее подразумеваться, что это – что-то непостоянное, а просто устраивающее всех решение на какой-то непродолжительный миг жизни.

**3 функция (Наполеон, Гексли)** – знания для данного человека приобретают первостепенное значение, фактор превосходства: «если я чего-то не знаю, то я – плохой». Поэтому очень часто они говорят, что что-то знают, в действительности этого не зная (чаще всего в надежде, что изучат это позже, и никто не догадается, что они этого на самом деле не знали). Или другой вариант, при защите в минус – еще от них

иногда можно услышать: «ой, а я этого не знаю, мне так стыдно». Также для них важно иметь какой-то кусок своей территории, на котором они имеют возможность быть главным. Любят учиться, так как приобретенные знания повышают их самооценку. Ничто их так не радует как полученная пятерка по какому-то предмету. Очень внимателен к объективной реальности: нарушение планируемого порядка вещей вызывает в нем напряжение. Любит подкреплять свои знания ссылками на авторитетный источник, статистику, факты. Но не умеет их анализировать с точки зрения понимания. Его призвание - хранитель научных знаний. Терпеть не может информационного хаоса, когда ничего толком не ясно. Поэтому обычно, в таких ситуациях, ее упрощает: «какие у нас есть реальные факты? Вот, давайте от них и отталкиваться». «Если в моем мире есть порядок – то я хороший, если его нет – то я плохой». Имеют свойство идеализировать свою «объективную» картину мира, авторитеты. То есть рассматривают это как то, что есть на самом деле, даже если ошибаются и все их факты «жареные». Часто становятся адептами чего-то, какого-то «порядка вещей» и повсеместно это внедряют. Становясь начальником, обычно сажают на местах именно «своих» людей, которые принимают их «порядок вещей» и действия. Очень важно понятие: «я – хозяин, главный на моей территории». Даже не важно, какой у нее размер: комната или целое государство, главное, чтобы всеми это принималось. Иногда это выливается в комичные формы: охранник какой-то территории, который считает себя вправе решать, пускать тебя или нет куда-то просто по своей прихоти. В личной жизни это иногда означает большую требовательность к избранникам: нужно полностью принимать все их внешние действия, а это тоже возможно только до определенных пределов. Поэтому часто они осознают, что поиск идеала в принципе не возможен. Нарушение порядка вещей кем-либо из подчиненных для них – серьезная провинность, опоздал – значит, разрушил его порядок. Если он не начальник – то ему важно точно знать круг своих обязанностей, иначе может и не принимать чужой «порядок вещей». Любят покомандовать, если есть такая возможность: близкими, подчиненными: смотря, насколько далеко распространяется его понятие «моя территория».

**4 функция (Драйзер, Достоевский)** – внушаем фактами, цифрами, часто пропускает мимо ушей все, кроме них. Любит находиться в местах, где знает, в какой ситуации - что нужно делать. Внушаем внешним порядком вещей, который был в момент его воспитания: политический строй, социальные нормы и т.п. Поэтому крайне болезненно реагирует на перемены социального характера: лишь бы порядок вещей не менялся: «не дай вам бог жить в эпоху перемен». Двигается всегда в сторону мест наибольшего порядка и старательно избегает хаоса, внушается этим порядком и очень переживает, чтобы он потом не менялся. В этой связи иногда привлекает работа в военных структурах, где имеет силу устав. Ему важно, чтобы ситуация где-либо была организована в соответствии с привычными ему правилами и законами, не противоречила фактам объективной реальности. Также важно знать, кто и где должен находиться, что делать. Какие документы нужно собирать, для каких целей, куда их нужно подавать и как правильно заполнять. Наиболее комфортно себя чувствуют в ситуации однозначных правил действия, без примеси субъективности: «в случае того-то - делать то-то». Знанием фактов часто заменяют в конкретной ситуации истинное понимание ее проблематики. Отчего оно становится поверхностным, просто сводом статистики, подмеченными объективными закономерностями и правилами. Не любит

долгих и подробных объяснений. Сразу перебивает и говорит: «ну короче, что там «на самом деле?». Имеется ввиду то, что он хочет получить сразу готовое решение, правило, а не его обоснование. Например: « $2*2=4$ ». Уже правило. Любит термины, иногда можно говорить им только их и им этого будет достаточно. Не любит тех, кто разрушает нормы поведения в какой-то ситуации, скажем, разрушает субординацию. Особенно внушается теми фактами, которые видит своими глазами, если их можно потрогать руками. Поэтому часто может стать жертвой мошенников, которые умеют им предоставить такие «жареные факты», особенно, если это наглядно («ловкость рук и никакого мошенства»).

## **Субъектная логика**

**1 функция (Максим Горький, Робеспьер)** – очень привязчив к своему пониманию чего-либо, своему мышлению, своей логике, концепциям, уверен и консервативен в этом, переубедить невозможно, «живет» этим, не обязательно делаясь этим с окружающими. Если не сходится с фактами, то иногда даже «тем хуже для фактов». Попытка критиковать ее вызывает в нем раздражение. Умеет логически рассуждать, но не любит защищать свое видение ситуации: «кто понял – тот понял, остальным не дано», поэтому часто окружает себя понятием «моя школа» – тех, кто принимает его логические суждения и не лезет критиковать. Очень тяжело и долго меняет свои логические умозаключения: нуждается во времени на осмысление ошибок. Любит, чтобы все сходилось с тем, как он это понимает. Если этого достичь не удастся – возникает раздражение. Поэтому переубедить их можно только вескими аргументами, а новую информацию он воспринимает часто скептически, если сам в этом не уверен: нужно все тщательно взвесить, прежде чем сказать «да». Его мышление фундаментальное, основательное, то, на что можно «опереться» в случае чего, поэтому тут не должно быть никаких рисков и от них сложно требовать, чтобы чьи-то соображения моментально одобрялись. Вообще старается все сперва понять, а уже потом принять для себя. Если чего-то понять не удастся, то освоение материала идет сложнее, так как сложно его принять для себя. Поэтому часто может очень долго изучать что-то, прежде чем использовать, даже если вопрос очень простой.

**2 функция (Дон Кихот, Жуков)** – любит долго, подробно и творчески объяснять что-либо, отличный учитель, педагог: «объясняю, пока меня слушают, пока на 100% не буду уверен, что все все поняли». Задав ему вопрос – иногда можно слушать ответ часами, иногда просто ищут кого-то, чтобы выговориться по вопросу «своего понимания чего-либо», «отвертеться» от этого бывает сложно, если не говорить об этом напрямик. Нечто подобное может быть и при объектной логике на 2 функции иногда, но в данном случае упор идет не на фактах, а на том, чтобы все обязательно все поняли, иногда объясняют как для детей по этой причине. Данный человек постоянно ищет себе аудиторию с вопросами, но объясняет не с точки зрения знания, а с точки зрения того, как он это понимает, то есть более доходчиво и дотошно. Любит найти для себя область применения: что-то, что не было изучено и понято раньше, иногда любят начать изучать неизвестную для себя сферу, в которой у них нет квалификации, так как это позволяет развить сферу «понимания» чего-либо, что является очень соблазнительным для работы творческой функции.

**3 функция (Дюма, Есенин)** – человеку 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 (Гамлет, Гюго)** – сознательно ищет себе место, где ему все понятно и всячески избегает тех, где что-то остается непонятным, сложным, прежде всего с точки зрения здравого смысла. Очень нуждается в людях, которые умеют понятно объяснять сложные вещи, часто к ним привязывается по этой причине. Если ему сказать, что что-то сложно будет понять, то он и не будет пытаться в этом разобраться, просто сбежит. Если сказать, что это легко, то и понять это ему будет легко, так как он внушается этим. Очень внушаем пониманием окружающих людей и вообще любой логикой, поэтому легко могут поверить в самые странные и нереальные вещи, их в этом легко убедить. Любят ходить учиться, но на те курсы, где подробно и понятно, дотошно все объясняют. Лекции, где просто выдают термины и факты, их пугают, так как каждый из них должен быть им сперва дотошно объяснен. Могут быть обмануты мошенниками из-за внушаемости их логики, об этом им нужно помнить всегда. Кто-то постоянно должен объяснять им, что все просто и понятно, тогда и место пребывания им будет казаться хорошим. Если покинуть ситуацию, где ему что-то непонятно невозможно, то может дурачком прикинуться или сделать вид, что ему тут не интересно, скучно. Злится на людей, которые точно знают, но отказываются объяснять то, что не понятно ему: считает, что они над ним издеваются. Лучшее место обитания – прежде всего на 100% понятное и предсказуемое.

## **Объектная этика**

**1 функция (Гамлет, Гюго)** – человек живет внешними отношениями между людьми, чужими эмоциями и чувствами, умеет нравиться окружающим, созидать позитивную атмосферу. Консервативен в оценках того, кто как к кому относится, в том числе к нему, лишь бы это отношение не менялось – это может вызывать в нем раздражение, а также то, что кто-то с ним не согласен в этом. Категорически не приемлет тех, кто относится к ним плохо или вообще действует из низменных побуждений, они для него – как красная тряпка для быка. Привязчив к людям, которым он уверен, что симпатичен. Умеет ценить людей. Отношения воспринимаются ими как нечто постоянное и если человек изменился, то они никогда в это не поверят, так как отношения для них – зона

консерватизма. «Хорошие» должны быть «хорошими», а «плохие» – «плохими». Если они начинают вести себя наоборот – это уже раздражитель. Поэтому не хотят верить в изменение ситуации с отношениями «до последнего», пока факты не будут уже вопиющими, да и то запросто могут сказать, скажем, что виноват кто-то другой. Никогда не обостряет отношения намеренно. Стабильные множественные личные отношения, связи организуют основу его личности. Не умеет быть один, ведь если нет отношений с кем-то, если никому не нужен, то и меня не существует. Мир кругом должен быть хорошим, добрым, любящим и заботливым. Иногда могут искать себе место среди религиозных сект, так как там проповедуется принцип «все должны любить всех». Если не могут завоевать чувства других, то это провоцирует в нем внутреннее раздражение, комплекс неполноценности. Являются ревнителями такого понятия как поведенческие нормы, чтобы люди в определенных ситуациях демонстрировали соответствующие этой ситуации чувства, отклонение от которых их может раздражать. Нуждаются в публике. Любая ситуация – это, прежде всего, совокупность отношений.

**2 функция (Дюма, Есенин)** – данный человек – 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 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.

**3 функция (Дон Кихот, Жуков)** – для такого человека важно, чтобы все к нему хорошо относились. Он очень не любит неясностей в этом вопросе и постоянно стремится прояснить ситуацию: «давай все же выясним, ты меня уважаешь или нет?». Выяснение этого вопроса может вызвать любая мелочь: выражение лица, взгляд и так далее. Часто с возрастом становятся хорошими психологами, так как это позволяет сохранить хорошую самооценку. Фиксируется на отношении к себе конкретных людей и игнорирует «общественное мнение». Очень падок на социальное признание: почет, слава, уважение, грамоты, регалии и т.п. Ради хорошего отношения к нему иногда может и поработать бесплатно, помочь кому-то что-то сделать из чувства товарищества. Если в окружении появляется кто-то, чьи чувства к нему негативные, то это вызывает падение его самооценки. При активной защите ее – он будет пытаться



завоевать хорошее отношение человека любой ценой, при пассивной – наоборот, может говорить что-то вроде: «вот такой вот я плохой». Если нет хороших отношений, то может пытаться наладить их любой ценой или, наоборот, избегать их в случае осознания невозможности что-то изменить. Падок на любую лесть, готов поддерживать любое мнение, а также к компромиссам, чтобы случайно не изменить отношение к себе, а если не соглашается с кем-то, то очень дипломатично. Общаясь с представителями этого типа – часто чувствуется внутреннее напряжение, связанное с опаской вызвать к себе негатив, поэтому они часто десять раз подумают, прежде чем сказать что-либо. Словно бы относятся к этому как к работе. Продвигаются по служебной лестнице частенько за счет умения быть внимательным к другим.

**4 функция (Максим Горький, Робеспьер)** – Хорошее место для такого человека там, где его все любят, хорошо к нему относятся. Если кто-то говорит, что относится к нему плохо (например, жена в сердцах говорит: «я тебя ненавижу»), то воспринимает это буквально и старается сразу уйти оттуда, найти для себя место, где все будут относиться к нему хорошо (или говорить, что это так). Поэтому им крайне тяжело находиться в местах, где они не знают, кто как к ним относится. Появление в нем человека, который говорит им: «здорово, дружище!» воспринимается как «явление Христа народу». Очень внушаемы тем, когда им говорят, кто как к ним относится. Любит положительные эмоции других людей, словно заряжается ими. Двигается в сторону царящего «наибольшего позитива» в эмоциях, положительных чувствах и избегает мест концентрации негативных. Не любит ситуаций интриг, сплетничества, так как в такой ситуации жертвой их может стать сам. Поэтому всегда плохо относится к «перешептыванию по секрету», видя в этом злые намерения. Отношения людей всегда должны быть открытыми, честными, добрыми. Слова об отношениях всегда должны совпадать с делами, иначе – в них что-то не так. Говоря, что любишь человека – это должно быть видно и на деле, а если на деле этого не видно – значит это неправда. Очень подозрителен в отношении к себе окружающих и, заподозрив какое-то «заподло», даже если это какая-то ничтожная мелочь, уже норовит либо сразу порвать отношения, либо исключить человека из числа «своих», близких себе людей, сведя контакты с ним до минимума. Поэтому иногда может слыть предателем, найдя тех, кто относится к нему лучше, может туда и переехать на ПМЖ, сочтя это весомым аргументом для смены «ареала». Может стать жертвой «подхалимов».

## **Субъектная этика**

**1 функция (Драйзер, Достоевский)** – человек очень привязчив и консервативен в своих чувствах и отношениях к кому-либо, верен однажды появившемуся чувству к кому-либо. Если кто-то с этими оценками не согласен – это вызывает в нем сильный негатив. Однажды обманувший их – становится для них лжецом навсегда, даже если перевоспитается. Со стороны часто воспринимается как моралист, так как его чувства и оценки – главная часть его жизни. Но дело в том, что поскольку по главной функции «продукт» выдаваться не очень любит наружу, в мир, а чаще держится в себе – то происходит это чаще всего тогда, когда что-то раздражает его с точки зрения его оценок. То есть негатив часто виден ярче, чем позитив. Отсюда и такое обманчивое впечатление об этих людях бывает. Пытаться оспаривать их оценки бесполезно, просто что-то «хорошо», а что-то «плохо». Объяснить причину они вам не смогут доходчиво, за исключением общих фраз. Старается удержать возле себя тех, к кому когда-то

испытывал положительные чувства. У них очень четкое деление людей на «хороших» и «плохих». «Хороших» любят, а «плохих» презирают лютой ненавистью: чаще скрыто, иногда откровенно, особенно если человек очень уж сильный негатив вызывает. Если кругом него недостаточно людей, которых он любит, то это может провоцировать в нем скрытую агрессию, так как это означает, что в этом мире его нет: ведь некого любить. Они очень чувствительны к таким понятиям как долг, честь, достоинство, моральность, естественно – именно в своем понимании. Здесь важны собственные чувства, эмоции и отношение к чему-либо, а не внешние, общественные, которым может вообще не придаваться значения. Редко меняет свое отношение к кому-либо. Особенно – с плохого на хорошее. Обладает огромным запасом самых разных эмоций и их оттенков. Очень чувствителен к отклонениям от собственной морали окружающих его людей, словно постоянно их контролирует в этом отношении и опекает. Его положительные чувства – это что-то, что с его точки зрения нужно постоянно подтверждать поведением, совпадающим с его ожиданиями относительно «хорошо» – «плохо». В обществе им бывает тяжело с точки зрения понимания, так как их этика – личная, субъективная, а значит может и значительно отклоняться от общественной при том, что человек в ней очень уж глубоко «сидит». Приходится искать просто тех, кто с ней согласен.

**2 функция (Наполеон, Гексли)** – они всегда доносят до окружающих свое отношение к ним, постоянно манипулируют своим отношением к другим. Видят свое предназначение в раздаче собственных оценок всему, что их окружает: что хорошо, что плохо. Иногда могут менять симпатии / антипатии по несколько раз на дню, очень влюбчивы и непостоянны в этом. Ищет место, где интересуются его мнениями по какому-либо вопросу. Лучше всего находят себя в качестве художественного руководителя, так как его оценки однозначно принимаются и люди одобряют то, что он с них требует. В качестве руководителя он тоже такое право получает, но одобрения окружающих в этом случае значительно меньше. Сам же относится к своим оценкам как к «рабочему моменту», чем-то будничным и постоянным: сперва похвалил кого-то, потом отругал, затем снова похвалил. Не будучи в подобной должности – это выглядит менее адекватно, поэтому часто именно это является одним из стимулов, чтобы им стать и, тем самым, спокойно «сбывать» продукцию, спрос на которую в обществе очень небольшой. Обычно – вообще никакой, так как тех, кто всех критикует, чаще всего никто не любит. Он часто воспринимается как тот, кто приходит «со своим уставом в чужой монастырь». Сразу смотрит и начинает все оценивать: «это хорошо, а это плохо», «это нравится, а вот это как-то нет». Ему интересно находиться в конфликтной ситуации, а если все хорошо, то он может ее даже спровоцировать, поскольку тогда у него появляется работа: оценивать. Такие люди часто завоевывают симпатии своим участием в проблемах других: они осведомлены о них, интересуются ими, могут подстроиться под собеседника в этом качестве, чтобы лучше найти контакт с ним. Поэтому из них часто получаются хорошие политики. Их достоинство – умение играть на запросах избирателей, знать, чего именно они хотят. Их отношения редко бывают надежными, так как очень изменчивы: сегодня люблю, завтра – не люблю, потом – опять люблю. Даже ненависть их – что-то, что вполне запросто может однажды стать любовью. Для них чувства – это просто интересная игра. Они всему знают цену, поэтому им еще бывает интересно быть оценщиками, дегустаторами. Редко когда представителя противоположного пола они оставят без своей оценки. Их оценки часто выступают как морализаторство, но очень странное, так как сегодня это хорошо, а завтра – уже плохо и наоборот. Иногда

ситуация вынуждает прятать свои оценки за «мнение окружающих». Скажем, могут использовать такой прием: «говорят, что...». Если уточнить, кто и что говорит, то окажется, что это он так хитро свое мнение прячет.

**3 функция (Жан Габен, Бальзак)** – таким людям крайне важно хорошо относиться к окружающим их людям где-либо, кого-то любить. Если кто-то им не нравится – это означает падение их самооценки. «Я плохой, если я никого не люблю». У них есть два варианта выхода из ситуации: либо путь буддиста – признать, что мир несовершенен и полюбить его таким, какой он есть вместе с людьми, либо придумать себе идеальную возлюбленную и любить ее, а в миру ограничиваться просто отношениями без сильных чувств. Все остальные варианты означают сильные проблемы с самооценкой, так как в случае идеализации близких ему людей, рано или поздно, но придется сталкиваться с их недостатками. А деидеализация означает каждый раз сильнейший негатив и падение самооценки. Им важно иметь возможность везде говорить о своем отношении к чему-либо, говорить о любви, что они и делают. Идеализация окружающего мира – их главная проблема. Им важно иметь позволение на то, чтобы высказывать свое отношение к чему-либо откровенно. Поэтому часто они выбирают хорошо понятную им среду существования, имея контакты только с ней, поскольку там уж точно можно сказать, что думаешь. Любит говорить только правду и надеется, что это будет восприниматься адекватно, даже если он кого-то этим обидит. Мол, зато честно. Стараются оградить себя от вмешательства в зону своих внутренних переживаний. Поэтому часто от него можно услышать: «не лезь в душу». Вообще любят держаться от объектов обожания несколько отстраненно, ведь тогда гораздо проще в них не разочароваться. В идеале, чтобы он периодически куда-то надолго отлучался. Могут находить в качестве предмета любви животных или вообще какие-то мистические сущности, ведь так еще проще сохранить самооценку. Если долго находится в отношениях с кем-то, то часто рано или поздно становится моралистом, поскольку это тоже хороший способ заставить соответствовать кого-то своим идеалам о нем. При защите самооценки в минус будет говорить, что все - сволочи.

**4 функция (Штирлиц, Джек Лондон)** - люди этих типов стремятся найти себе окружение, место, в котором все будут нравиться им. Если кто-то не нравится, то это - повод сменить обстановку. Очень внушаем, если ему говорить, как к кому нужно относиться. Когда не знают, как к кому относиться, то чувствуют себя некомфортно, нуждаются в людях, которые им все это попутно объяснят. Ищет для себя место, где ему будет разрешено доносить до всех свою оценку, отношение. Если это позволяется – то место становится хорошим. В этом вопросе он очень мнителен, поэтому часто пытается найти и опереться на какие-то объективные данные. Очень внушаем оценкам близких ему людей, которые могут этим пользоваться. Так что, если, оказавшись в каком-то новом месте, есть такой человек – то он будет пытаться уловить именно его оценки и затем уже делать их своими собственными. Для него лучшее место там, где есть близкие и круг проверенных друзей. Ему нравятся ситуации, в которых он точно и однозначно уверен, как и к чему нужно относиться: «черное – белое». Если такой ясности нет – то чувствовать он себя может неуютно. Ему всегда очень больно расставаться с коллективом, в котором он работал, а воспоминания о нем будут рождать в нем ностальгию. Ему больно потерять друга, товарища, коллегу, с которым долгое время общался. То же относится и к личной жизни. Иногда может специально спровоцировать скандал где-то как легитимный способ высказать свое отношение к

чему-либо, так как на другую оценку потребовалось бы одобрение коллектива, а такую оценку можно высказывать и так. А затем уже перейти к своим настоящим оценкам, которые уже можно смело высказывать. Если он испытывает к кому-то чувства – то может закрывать глаза вообще на все, так как любовью он именно внушается, в его случае она очень слепа. Это чувство, которое его греет вопреки хоть какому-либо здравому смыслу. Вообще при таком положении функции складывается очень опасная ситуация, поскольку человека можно очень легко запрограммировать на любые чувства к кому-либо и, следовательно, действия. А затем просто подтолкнуть исполнить то, что ему нужно. И никакого гипноза не надо – он все сделает из лучших побуждений.

## **Объектная сенсорика**

**1 функция (Жуков, Наполеон)** – человек очень самоуверен в собственных силах, считает, что может все. Часто производит впечатление волюнтариста: что я считаю правильным, то и должно быть хорошо для всех. Производит впечатление сильного человека, ему словно бы всегда не хватает пространства кругом, «как слон в посудной лавке». Если он физически силен, то презирает «слабаков», если наоборот слаб, то все силачи – «жлобы». Часто хорошо распоряжается деньгами, но в этих вопросах либо слишком консервативен, либо слишком самоуверен. Жизнь воспринимает через призму силы «кто кого». Чтобы быть услышанным им, нужно заставить себя уважать каким-либо образом. Любую слабость человека воспринимают как недостаток, поэтому часто могут этим пользоваться, не видя в этом ничего плохого. Постоянно чего-то делают, развивая умения. Обычно их сила видна невооруженным глазом, но ей не хватает гибкости, скорее это что-то монументальное и консервативное. Всегда стараются быть только первыми в любом деле, если этого не получается, то сильно злятся. Если их силу и умения подвергать сомнению, то тоже следует вспышка агрессии. Потенциально – отличные спортсмены, но постоянная переоценка собственных сил чревата травматизмом. Проповедует культ силы и умений, уверены в своих внешних данных. Утверждает свою исключительность, неповторимость. Не считает нужным получать у кого-то одобрения на тот или иной поступок, при этом решение принимает очень самоуверенно. Не стесняется в применении силы где-либо. Злится, раздражается, если кто-то ему «перечит» и это видно внешне. Иногда сперва раздражается, а уже только потом способен что-то понять из сказанного ему, так как функция иррациональна, то есть не связана с мышлением. Выслушивать мнение другой стороны склонен только тогда, когда что-то не удалось сделать самому или надо тогда пользоваться явным авторитетом в его глазах, уважением, чтобы он вас послушал. Любит экстремальные ситуации как способ доказать себе, что он живет, существует. К тому же так ему проще получить от социума право на одобрение своих действий. Сперва что-то сделают, а только потом могут понять, что же они сотворили. Человек действия, поступка. Склонен к философии воспевания силы, самостоятельного преодоления трудностей, победы любой ценой: «смог медведя завалить – мужик». Представителей противоположного пола предпочитают именно завоевывать, брать как крепость решительным штурмом. Причем, всегда уверен, что все здесь зависит только от него самого, его силы, возможностей. Отсюда – сильнейшее раздражение в случае осознания, что цели добиться не удалось. Слабое место человека – неумение понять, что в жизни не все зависит от него одного. Поэтому если человек не добивается в жизни успеха, то становится очень раздражительным, так как в глубине души считает себя неудачником.

Уверен, что выглядит и одеваться хорошо. Ему тяжело находиться в ситуации, когда ничего нельзя сделать, изменить, находиться в «подвешенном состоянии», просто выждать нужного момента для действия, а не «выпалить» все сразу. Им постоянно сопутствует беспокойная активность, трудоголизм. Ни минуты без действия, что означает иногда неумение остановиться и задуматься. Если в воздухе повисает пауза, то ее обязательно нужно заполнить каким-то действием. Если они говорят что-то, то сразу звучит проблематика, действие.

**2 функция (Максим Горький, Драйзер)** – у этих людей творческое и креативное обращение с силой, деньгами, разными умениями. Идеальные тренеры, которые умеют сделать других сильнее достаточно оригинальными методиками или привить какие-то навыки. Его сила – гибкая, изощренная, старается быть уместной. Умеют эффективно и быстро работать, порой делая по несколько дел сразу, отличные финансисты, правда могут быть слишком рискованными в чем-то, поэтому могут богатеть и разоряться по несколько раз за жизнь. Любят соревноваться, в отличие от первой функции, для них будет важен в первую очередь сам процесс, а не обязательно как результат – сразу первое место. Второе их тоже устроит (так как есть, ради чего дальше работать). Часто любят «экстрим». Если нет возможности реализоваться по этой функции, то иногда могут сознательно упасть в очень глубокую финансовую или физическую «яму», чтобы потом старательно из нее выбираться. Часто становятся хорошими спортсменами, умеют они идти к победе именно творчески и профессионально. Вообще много чего умеют, могут превратить бедность в богатство где-либо, хорошо манипулируют внешними данными людей. Часто бывает очень полезно пригласить его в какой-то бизнес, так как он как раз умеет делать что-то так, чтобы это приносило реальный доход. Обладает искусством владения силой: когда надо – чуть «затянуть гайки» для пользы дела, когда надо – наоборот ослабить. Умеет работать с коллективами именно с этих позиций: создать необходимый баланс свободы и контроля для конкретной ситуации. Поэтому бывают хорошими воспитателями с точки зрения того, чтобы дети выросли одновременно не избалованными, и не забытыми: где-то можно поощрить, а где-то может и «поприжать» немного, если «за дело». Если он берется тренировать кого-то чему-то, то очень часто из этого получается отличный результат. Поэтому часто также – родители выдающихся спортсменов, которые начинали их готовить с ранних лет. Если долго накапливается негатив на ценностные функции, то выход получается именно со второй функции, поэтому очень опасно бывает его специально злить, провоцировать. Он может достаточно долго копить в себе обиду, не придавать ей значения, так как функция старается быть адекватной окружающему миру, «хорошим продуктом», но в какой-то момент «чаша» переполняется и он может перестать контролировать что-либо: идет выход агрессии, так что человек может и сам не понять, что сделал, а потом – последствия. Поэтому им крайне важно где-то физически разряжаться: спорт, хобби, боксерская груша на худой конец. Ну и лучше сразу давать возможность негативу выйти, а не копиться, пока его там не станет много, так будет лучше для всех. Умеют создать себе и другим какой-то имидж, работать с одеждой, очень изобретательны в этом, причем создают какой-то свой оригинальный канон, а не гонятся за модой и это часто успешно. Если надо, то умеют экономить, жить на маленькие суммы денег. Иногда настолько хитры в финансовой деятельности, что могут делать деньги буквально из воздуха. Любят обращаться и манипулировать с формами: собирать марки, значки, автомобили, создавать интерьеры помещений, рисовать. В

детстве могут очень любить играть в солдатиков. Обычно они не очень любят, когда трогают его вещи, так как умелое манипулирование ими – их «продукция» и тут вы становитесь им словно бы конкурентом. Умеют обращаться с вещами так, чтобы они им служили много-много лет, это целое искусство манипуляции. Старые – тоже не торопятся выкидывать, так как можно их еще как-то попытаться использовать, и значит найти себе работу на вторую функцию.

**3 функция (Гамлет, Джек Лондон)** – этим людям важнее всего в жизни быть богатым, сильным, красивым, успешным, умелым. Воспринимает это как вызов и от этого зависит его самооценка, поэтому он очень много об этом беспокоится. Если что-то не складывается – то это приобретает характер катастрофы. Часто любит наряжаться ярко, броско, вызывающе, как способ бросить вызов окружающим, доказать свою красоту и успешность. Разорение, старость, социальная неуспешность, некрасивость с точки зрения социальных стандартов для такого человека иногда даже может становиться поводом для суицида. При защите самооценки в минус – могут наоборот перестать следить за внешностью, ходить растрепанными. Вообще они обычно считают, что из профессии нужно уходить вовремя, чтобы не опозориться. Боятся выглядеть слабыми и любят показать себя смелыми, сильными, отчего часто могут, скажем, заниматься единоборствами «на показ», научиться каким-нибудь опасным трюкам и везде, где только можно, их демонстрировать, а также заниматься спортом. Человек нуждается в постоянном взятии новых вершин и это, как ни странно, их слабое место. Иногда, если все гладко в их жизни, в какой-то момент может все бросить и поехать в другой город, чтобы «начать все с начала», таким образом повышают самооценку. Очень сильно социально обусловлены, если кому-то что-то нужно – то автоматически это становится нужным отчего-то и ему и он начинает пытаться любыми силами это заполучить. То, что наилучшим образом предназначено для него и лежит рядом, достаточно только протянуть руку, ему обычно попросту не интересно, если это не надо завоевывать. Отсюда же возможны аналогичные проблемы и в личных отношениях, постоянно превращающиеся в гонку за недостижимым. А как только оно становится достижимым, и весь интерес пропадает, парадокс. Суметь все преодолеть и победить – главный мотив их деятельности. Самое страшное для них – проиграть, это означает позор. Из-за этого не любят ввязываться в те предприятия, которые выиграть слишком сложно. Ведь по третьей функции не может быть никаких рисков: обычно ставятся сложные, даже очень сложные задачи, но вполне решаемые и достижимые. Чаще всего они связаны с уже имеющимися умениями, а не развитием новых. Им нужна социальная успешность, всеобщее признание их победы. Иногда могут придумывать хитрые способы повышения самооценки: внезапно заболеть, потом тяжело лечиться, выздороветь и воспринимать это как собственное достижение, победу.

**4 функция (Есенин, Бальзак)** – данные люди 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

наверх 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.

### **Субъектная сенсорика**

**1 функция (Жан Габен, Дюма)** – такие люди живут сенсорными радостями жизни и ищут их везде для себя: вкусная еда, удобное кресло, различные приятные физиологические ощущения. Часто считают себя специалистами во вкусах: если я люблю тепло, то все, кто любят холод – моржи. Если я люблю холод, то все, кто любят тепло – мерзляки. Очень самоуверенны в вопросах здоровья, могут ставить свое мнение насчет здоровья «выше» мнения врачей или даже относиться к ним пренебрежительно. Почти всегда обладают хорошим здоровьем, но излишняя увлеченность сенсорными радостями жизни может сильно их подкашивать. Курение, алкоголь, обжорство и прочее чревоугодие – им крайне сложно от всего этого отказаться. В то же время в этих вопросах сенсорных вкусов очень консервативен. Если занимается кухней, то обычно получается у него это очень хорошо, если к этому «лежит душа». А вот чужую «стрепню» может очень критиковать, особенно рискованные блюда. Часто все необходимое для вопросов комфорта возят с собой. Смело говорят об интимных вопросах, не считая нужным что-то в этом скрывать, любят говорить о своих болячках. Его сенсорные ощущения консервативны, поэтому в этих вопросах он очень привязчив. Уверен в своей неуязвимости, надежности, «непрошибаемости». Если он что-то «чувствует», «ощущает», то никого слушать не будет, сделает все «по-своему». Любит надежные вещи, которыми можно «подковы гнуть», причем такая идея может прийти в голову запросто. Хорошо владеет своим телом, его пластикой. Им надо постоянно что-то физически чувствовать, чтобы подтвердить свое присутствие в мире, и они себя окружают такими «штуками»: мягкий котенок, теплый ковер, шерстяные носочки, железные шарики для верчения пальцами. Много «хлопочут» на предмет удобно – не удобно ему, но не беспокоятся, а именно «хлопочут», как способ поддержания разговора.

**2 функция (Гюго, Штирлиц)** – человек является специалистом по физическому комфорту, сенсорным удовольствиям, ему нравится доставлять его людям. Любит заниматься приготовлением еды, подходит к этому вопросу очень творчески, правда

иногда – слишком творчески, так как часто блюда выходят слишком уж специфичными. Большой экспериментатор в вопросах самых разнообразных сенсорных удовольствий, любит их максимальное разнообразие. Предложение попробовать редкое экзотическое блюдо будет воспринято, чаще всего, «на ура». Часто – хорошие массажисты. Всегда заботится о близких в физическом смысле. Умеют создать уют и комфорт в каком-то, не предназначенном для этого, месте. Изобретательны и умелы в вопросах медицины: если окажется, что нужно сделать операцию в полевых условиях, то сделают ее с удовольствием без всякого опыта. Вообще любит лечить других людей, делать их тела здоровее, проводить эксперименты по оздоровлению тела, деланию его красивым: закалка, изменение внешности, похудание. Любят также дегустировать что-либо: неожиданные вкусы, запахи, физические ощущения, а также давать это же все людям кругом. Носятся целый день с предложениями близким: «а вот скушай ягодку», «понюхай, как приятно пахнет цветочек», «а хочешь, массажик сделаю?», «а может хочешь конфетку с повидлом?». Если кто-то просит их о каком-то сенсорном удовольствии – им достаточно сложно бывает отказать, в этой связи могут заходить иногда на достаточно странные территории удовольствий просто потому, что кто-то о чем-то попросил.

**3 функция (Достоевский, Робеспьер)** - большую часть забот людей этих типов вызывают вопросы здоровья, полезности / вредности, надежности и это бросается в глаза. Они часто – ходячие справочники по медицине, знают, когда что принимать в случае какого недомогания. Эти вопросы являются зоной их самооценки, поэтому в этих вопросах они не боятся переборщить: моржевание, закалка, бег по утрам, питье специализированных препаратов для укрепления здоровья. Часто увлекаются и нетрадиционной медициной, их интерес привлекает все, что может как-либо укреплять здоровье, они постоянно об этом говорят. Малейшую опасность для него они воспринимают очень боязненно: когда холодно – они первыми заметят, что нужно срочно одеться теплее. Могут попросить снизить скорость, когда кто-то едет быстро на автомобиле. Любые угрозы здоровью считают недопустимыми, даже вылетевший винтик из двери автомобиля воспринимают как потенциальную угрозу своей жизни и отказываются тронуться в путь, всегда проверяют технику, оборудование по самому ничтожному поводу, никогда не доверят «упаковывать свой парашют» кому-то другому. Если у них есть какие-то проблемы со здоровьем, то это является для них серьезным ударом по самооценке. При активной защите функции будут все равно стремиться доказать свою физическую состоятельность, рваться быть в первых рядах «на амбразуре» (скажем, первыми бежать таскать тяжести на субботнике), при пассивной будут говорить: «да, я старый и больной». Все, что может подтвердить им их физическую состоятельность, будет им делаться в первую очередь. Поэтому они любят физические нагрузки как способ доказать, что они все еще «ого-го». Самое страшное наказание для них – лежать беспомощно больным в кровати, в присутствии других людей. Им нравится чувствовать себя защищенным в медицинском плане со стороны организации, в которой они работают. Они – часто заложники слова «полезно», особенно если это относится к здоровью. Обычно очень пекутся о социальной защите, долге перед людьми со стороны государства, так как опасаются попасть в ситуацию, когда «некому будет подать стакан воды». Чтобы убедить себя в том, что со здоровьем все в порядке, для них желательно периодически как-то испытывать свое тело на



прочность: походы, скалолазание, марафоны, триатлон и т.п. Если испытание пройдено, то и со здоровьем не может быть «что-то не так».

**4 функция (Дон-Кихот, Гексли)** – эти социотипы движутся всегда в сторону мест, где есть физический комфорт, изысканные сенсорные удовольствия и не умеют в этом себе отказывать. Там, где им физически удобно, там и хорошо, даже если это очень дорого. Любят изысканную еду, массаж, поглаживания. Обнаружив однажды место, где им комфортно, например, ресторан какой-то – могут ездить туда обедать через весь город. Избегают мест, где нет всех необходимых ему физических удобств. Гурманы во всем, рабы своих предпочтений и привычек. Если любит сладкое, то будет поедать его килограммами. Часто определяет состояние своего здоровья со слов окружающих, так как очень внушаем по ней. Иногда могут пытаться воссоздать дома элементы того места, где они чувствовали себя максимально комфортно физически. Быстро привыкают к «хорошему» и это становится их слабостью в дальнейшем, без этого они уже не могут. Внушаемы авторитетами относительно вопросов здоровья, если сказать ему, что ему что-то надо лечить, то легко в это могут поверить. В этой связи может стать легкой добычей «платных врачей». Могут забыть вовремя поесть, принять лекарства, поспать, поэтому очень нуждаются в заботливых родителях или супругах.

### **Объектная интуиция**

**1 функция (Дон Кихот, Гексли)** – человек живет в потоке возможностей и гармонии внешнего мира, целостностью внешней ситуации: «все прекрасно в этом лучшем из миров». Нарушение этой гармонии воспринимает всегда агрессивно, скажем, ремонт в квартире для него – повод для появления агрессии. С ним бывает сложно договариваться, так как он словно «лавирует», идя по жизни: «можно этак, а можно так». Поэтому попытка четко определить с ним время и место встречи может быть бесполезным занятием: «я сперва буду там, потом там, и, скорее всего, если все удастся успеть, то в районе столько-то я буду там-то». Нет восприятия места и времени как чего-то постоянного, чего нельзя перенести, все как-то очень приблизительно, нечетко, ради точности встречи нет смысла менять планы, тем самым разрушая гармонию внешней ситуации. Если он опаздывает на работу и попросит его заодно вынести ведро, раз он все равно опоздал, то это означает разрушить целостность внешней ситуации, так как это все было «уже учтено», что на работу иногда можно опоздать, входило в понятие целостности ситуации, а «ведерко» там не значилось. Люди данных типов «живут» оригинальными идеями относительно устройства внешнего мира и консервативны в этих знаниях, со стороны производят впечатление «больших оригиналов» – никто не знает, что ему взбредет в голову в следующую секунду времени. И эту любовь к непостоянству они возводят в норму, консервативное поведение для них – извечный раздражитель. Те, кто критикует их идеи, также их раздражают, они не умеют их отстаивать, чаще окружают себя теми, кто с ними согласен. Их раздражают люди, которые скандалят, устраивают внешние конфликты, даже если это «по делу». Ведь внешний конфликт – тоже разрушение внешней гармонии. Часто любят что-то заканчивать за других, но не любят начинать, так как это тоже означает иногда разрушение внешней гармонии, которая для них – зона консерватизма.

**2 функция (Робеспьер, Достоевский)** – цель жизни такого человека – улучшить, гармонизировать мир, созидать целостность внешней ситуации. Поэтому иногда они бывают достаточно беспощадны к тем, кто ее разрушает. Умелое маневрирование в

потоке возможностей – их конек и подходят они к этому вопросу очень творчески. Знают, что и как можно улучшить где-либо. Умеют разобрать ситуацию на части и собрать в более гармоничном, модернизированном звучании, часто являются генераторами смелых идей по «осчастливлению человечества». Ищут себе место, где царит хаос, чтобы там все наладить. Умеют помочь человеку разобраться в какой-то сложной внешней проблеме оригинальным способом, «разруливать» внешние конфликты между людьми, доделывать что-то за других, имеют талант новатора. Но иногда, впрочем, какое-то дело они могут неосознанно до конца не доводить, так как тогда они становятся ненужными. Поэтому для них совершенный мир – это мертвый мир, чего-то улучшать в нем надо всегда. Часто могут искать себе применение в искусстве как способе создания внешней гармонии, умеют создавать гармоничную обстановку где-либо. «Сказочники», стремящиеся к созданию ситуации идеального мира, идеальных людей. Только вот реально живущие в нее не всегда вписываются, часто могут видеть решение этой «несостыковочки» в необходимости «кардинальных мер» к ним. Любят воспитывать людей, скажем, брошенная кем-то мимо урны бутылочка может провоцировать их на это, даже если это не безопасно в какой-то ситуации, так как это – их «продукция».

**3 функция (Гюго, Штирлиц)** – люди этих типов боятся чего-то упустить в жизни, не поспеть за возможностями внешнего мира. Они изо всех сил бегут, чтобы просто остаться на месте. Их самооценка зависит от целостности внешней ситуации, они очень переживают, что где-то эта самая целостность будет разрушена: скажем, кто-то в семье поругался – уже надо срочно бежать «тушить» конфликт, всех мирить, даже если он назрел и всем будет лучше его как-то один раз «разрулить», чтобы к этому больше не возвращаться. До последнего цепляются за отношения, даже если они давно себя исчерпали, чтобы не разрушить целостность внешней ситуации. При этом могут полностью ущемлять себя, лишь бы не разрушить Status Quo. Если у соседа есть огород, то и им надо срочно его завести, если вышел новый фильм, то обязательно его посмотреть, чтобы не отстать от мира, могут гоняться за модой. Это просто не стремление к внешней гармонии, а марафон. Любит быть на природе, так как она постоянна и гармонична одновременно. Не любит внешней противоречивости, непонятности ситуации, постоянно пытается ее прояснить. Стремится сохранить постоянство жизненной ситуации даже там, где это однозначно не возможно. В случае активной защиты функции – она просто модернизируется, постоянно подстраивается под изменения мира, таким образом, все может и дальше оставаться неизменным на какое-то время и вопрос целостности внешней ситуации успешно решается. При пассивной защите человек смиряется с тем, что это невозможно и пускает все на самотек, отстает от жизни и признает невозможность сохранения своих представлений об идеальном мире в окружающем пространстве. Часто любят праздники, традиции, так как они тоже выполняют именно гармонизирующую функцию в обществе: люди вынуждены примиряться, быть гармоничными с точки зрения внешней ситуации. Хотят, чтобы у них все было «как у людей». Свои идеалы пытаются объективировать в окружающем мире: создать идеальный, сказочный мир, в котором все будет хорошо, идеально. Признать невозможность этого – означает убить самооценку, поэтому они часто верят в сказки, любят фильмы с хэппи-эндами, чтобы пережить это состояние, когда внешняя гармония удалась. Вообще часто обращают внимание на приметы, гороскопы, гадания на картах, часто религиозны: все, что может дать хоть какую-то

возможную помощь в построения идеального мира, пускается в ход. Волшебные миры могут быть построены только волшебными способами.

**4 функция (Жан Габен, Дюма)** – человек ищет себе место пребывания, где нет внешних конфликтов, где есть внешняя гармония, позитивная атмосфера и избегает мест, где этого нет. По этому принципу может и подбирать себе личную жизнь, работу. Может увлекаться неожиданными идеями по устройству мира, внушается смелыми новаторскими идеями. Любит природу за то, что она постоянна, не меняется, всегда спокойна и гармонична. Внушается любой внешней гармонией и не любит, когда она разрушается. Если это происходит, то просто уходит туда, где она есть, не пытаясь что-то изменить. Часто гармония для него еще там, где он чувствует себя центром какой-то ситуации, вокруг него «все вращается». Любят бывать на праздниках, карнавалах, фестивалях, так как они несут внешнюю гармонию, атмосферу праздника. Обычно люди этих типов впитывают в себя ту атмосферу, гармонию, обстановку, которая царила в то время, когда они были детьми и потом воспроизводят в своей жизни именно ее, вообще очень любят вспоминать свое детство как нечто, к чему им очень хочется вернуться. Очень любят талантливых людей, несущих внешнюю гармонию: творцов искусства, музыкантов, художников, поэтов, иногда готовы поддерживать их даже материально за возможность быть в их обществе, часто тащат их к себе в гости, чтобы место как бы осветилось внешней гармонией. Ищет людей, которые уверены в том, что все будет в будущем только хорошо, уверены в положительном будущем. Не любит непредсказуемости, хаоса будущего ситуации, кто-то должен помогать ему искать правильные варианты, ловить нужные возможности, поэтому очень внушаем и доверчив в вопросах принятия решений. Любит предсказуемость, двигаться «от цели к цели». Если эта последовательность нарушается и случается неожиданное событие, то может впасть в «ступор», поэтому обычно старается «подстелить соломку», предусмотреть заранее все варианты. Хорошее место для него еще там, где есть внешняя цельность, ориентир общего движения, предполагаемое расписание. Скажем, поступив в институт, закончить его через 5 лет. Если его впрямь в какой-то график, расписание, то самому выйти из этого будет трудно из-за внушаемости по функции. То есть взамен надо дать другой, более продвинутый график, с более гарантированным «светлым будущим».

### **Субъектная интуиция**

**1 функция (Есенин, Бальзак)** – человек 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»: произвольно 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. Общаясь 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 раздражаться приступами гнева по этому поводу.

**2 функция (Гамлет, Джек Лондон)** – они любят находить внутренне противоречивых людей, «копаться» в них, созидать в них внутреннюю гармонию, настроение. Из них получаются отличные артисты, так как они умеют и любят «вживаться» в образ какого-то человека изнутри и «играть роль» от его лица. Умеют разбираться в сути сложных внутренних ситуаций – потенциально хорошие аналитики. Часто им сложно найти себе применение, так как их «продукт» – это внутренние конфликты человека, а чтобы проникнуть так далеко «в душу» человека, для этого нужно иметь позволение. Поэтому часто становятся ранимыми и уязвимыми, просто чтобы гармонизировать самих себя, раз «оно больше никому не надо», а иногда и вовсе начинают словно мучить и истезать самого себя, копаться в своих болячках. Причина этого – сложность найти адекватное применение в мире своей творческой функции, так как это не очень востребовано, ведь не всякий пустить кого-то копаться в своих внутренних проблемах. Их продукт – смелые идеи, принципы, системы веры и знаний, которые они несут в мир, пропагандируют. Но делают это красиво, творчески, «тонко», не навязывая их, а интересно пропагандируя. Занимаются поиском внутренне противоречивых ситуаций, любят в них разбираться. Не найдя себе применение, часто реализуются в искусстве, так как это тоже хороший способ применения функции. Умеет входить в разные внутренние психологические состояния. Хороший оратор, так как умеет воздействовать положительно на внутреннее состояние других с точки зрения гармонии. Их продукт – это целостность внутренней ситуации, поэтому могут реализовываться успешно и в психологии, так как это значит, что они – врачеватели душ человеческих. В жизни они любят все драматизировать, малейшее изменение своего настроения или внутреннего состояния обязательно доносится до всех кругом. Обычно они очень любят «раздувать из мухи слона», для них это – способ найти работу на вторую функцию, чем больше их «вывалишь» - тем больше реализация личности в мире.

**3 функция (Максим Горький, Драйзер)** – зоной самооценки людей этих типов является целостность внутренней ситуации, внутренняя гармония, непротиворечивость, принципиальность, идейность, внутреннее спокойствие. Для защиты самооценки им обычно нужно просто немного отдалиться от людей в этом вопросе, чтобы они не посеяли в нем какого-то внутреннего конфликта, поэтому с этой задачей почти всегда

справляются успешно и защищают ее активно. Со стороны они всегда кажутся очень принципиальными и последовательными людьми. Они всегда думают, делают и говорят одно и то же, то есть никогда сами себе не противоречат и того же ждут от остальных, кто-то по этой причине начинает считать их «слишком правильными». Любая информация принимается им только тогда, когда она не несет опасности разрушить внутренний баланс, поэтому бывает очень упрям. Никогда не пойдет на сделку со своими принципами. Обычно очень корректен, сдержан, замкнут и скрыт, чтобы производить впечатление принципиального, последовательного человека. Наличие положительной самооценки обеспечивается наличием идеалов, которые могут плохо коррелировать с окружающей действительностью, что может вызывать пренебрежение реальной окружающей действительности. Эффективны при достижении конкретных целей, но делать это могут «напролом», игнорируя окружающий мир и его мнение. Хорошо себя чувствуют, когда это подкрепляется ситуацией: профессия, подразумевающая легитимность таких действий и значит – защиту с точки зрения социума. Например: «я – солдат и просто исполняю свой долг служением Родине», следует понимать: «с меня взятки гладки». Часто проповедуют идеалистические принципы, подразумевающие приоритет идеи, принципа над реальной действительностью. Умеет повести за собой народ, так как ему хочется верить, он не врет, а правда верит в свои идеалы. Им важно сохранить внутреннее спокойствие, поэтому нужно чувствовать однозначную правильность своих действий с точки зрения последовательности, идейности. Там, где ситуации слишком неоднозначные, будет сложно, но он будет пытаться решать их путем упрощения. Принципиально, последовательно – «хорошо», непринципиально, непоследовательно – «плохо». Не любит тех, кто умеет посеять внутреннее противоречие, сомнения в душе. Если даже он что-то делает неправильно, то гораздо комфортнее об этом просто никогда не знать, тем самым самооценка будет защищена, поэтому чаще всего таких людей он просто игнорирует. Например, может думать, что они ему хотят причинить зло и потому их мнение не важно. Вообще все, что может потревожить его внутренний мир – не принимается в расчет. «Пусть я проиграю, зато буду верен самому себе». Очень часто это им важнее.

**4 функция (Жуков, Наполеон)** – люди этих типов выбирают себе место пребывания там, где не испытывают внутреннего дискомфорта, противоречия с самим собой, где его идеи и принципы разделяют, причем без всяких объяснений. Если этого достичь не удастся, то просто меняют его. Любят людей, которые умеют поднять им настроение, создать гармонию в душе: «а спой-ка цыганка так, чтобы на душе мне стало хорошо-хорошо». Внушаются чужим хорошим настроением, не любят быть рядом с теми, у кого оно плохое. Часто используют алкоголь именно как средство «залить душу», что потенциально чревато алкоголизмом, причем сам человек может быть уверен, что так поступают все. Их главное требование к месту нахождения, чтобы оно не вызывало противоречия с их идеалами, принципами. Если этого нет в ситуации, то он уходит, говоря, что «это – не мой мир, он мне не интересен». Не может находиться где-либо, когда внешняя ситуация «ранит душу», вызывает в ней какой-то «зуд». Если же место комфортное, то в нем автоматически «все свои», так как по умолчанию разделяют его убеждения и дальше уже есть предпосылки для того, чтобы творить то, что сочтут нужным. Поэтому любят, чтобы их однозначно принимали «со всеми тараканами», создавая микромир «своих», которые принимают недостатки друг друга и живут с этим.

Отсюда и отношение к такому миру и людям, его населяющих, как к своему клану, а себя могут позиционировать как «крестного отца». Существовая в таком мире, он уже противопоставляется «чужим», которые не разделяют его принципов. Человек осознает необходимость поддерживать у себя внутри гармонию, но он с этой задачей редко справляется, так как его постоянно куда-то заносит. Для ее удержания ему нужен человек, который будет своим вмешательством вовремя гасить эти «вспышки», разрушающие ее, что-то вроде: «ну что ты так завелся-то? Все нормально, хорошо». Плохо предсказуем в своем поведении по этой причине, никогда не знаешь, в каком настроении сегодня будет человек, и что он будет творить по этой причине.

## **5. Неценностные функции**

В «популярной соционике» очень большое значение придается неценностным функциям. Однако в действительности, с точки зрения информационного метаболизма, они несут чисто вспомогательную роль, и уж тем более едва ли стоит пытаться определять тип человека по ним, чем часто пытаются заниматься активисты «популярной соционики», пытаясь обнаружить «Болевую» функцию в первую очередь. Опишем эти функции подробнее, чтобы было понятно, о чем идет речь.

### **- 1 функция - Плохо (Ограничительная, 7)**

Данная функция находится в сфере наиболее сильно вытесненных ценностей человека, при этом он вполне в состоянии и в силах работать по ней, но чаще всего или не хочет, или вообще не замечает попадающий на нее аспект, игнорирует. Человек чаще предпочитает критиковать других по ней, чем предпринимать какие-то реальные действия. Информация по ней воспринимается человеком как объективное зло. Это происходит из-за того, что сознание человека «живет» на первой функции и вторгается на смежную неценностную территорию, пытается подменить существующий там аспект. Если там находится субъектный аспект, то человек игнорирует аналогичный объектный и наоборот. Это и определяет столь сильный контраст между интровертными и экстравертными типами. В то же время на уровне подсознания данная функция может влиять на человека очень сильно, когда бессознательное врывается в сферу деятельности человека. Он не осознает, что огромный пласт информации попросту выбрасывает из своей жизни, а вся скопившаяся здесь информация оседает в бессознательном и затем может влиять на его поведение. Потенциально все это чревато внутренним конфликтом сознательного и бессознательного в человеке, об этом также не нужно забывать. Данная функция срабатывает, когда человек чувствует давление на себя и вынужден защищаться, человек постоянно следит за всеми излишками информации по ней. Функция является своеобразным Альтер эго человека, его теневой стороной.

### **- 2 функция - Не надо (Фоновая, 8)**

Приходящиеся на эту функцию аспекты все же учитываются иногда и воспринимаются как нечто все же необходимое в каких-то редких случаях. Я бы назвал ее еще как «не желательно». Для человека существуют определенные шаблоны и нормативы, которых он просто придерживается, что требует от него каких-то усилий. Нарушители этих норм

также его раздражают. Человек не любит заострять внимание на ней, при этом проявляет себя по ней человек очень консервативно, не творчески, стереотипно, хоть и может многое, если очень захочет. Эта функция является чем-то вроде сводом правил и норм на крайний случай, в остальное время она «спит».

-1 и -2 функции реализуются крайне редко и консервативно, если вообще реализуются, поскольку относятся к сфере наиболее сильно вытесненных из сознания ценностей. Но они являются сильными, так что в случае необходимости работы по ним, могут достаточно хорошо включаться в работу, что бывает очень не часто.

### **- 3 функция - Решения (Болевая, 4)**

Эта функция также не входит в сферу ценностей человека, поэтому человек тоже не любит по ней работать, но приходится. Он старается всячески по ней перестраховываться, делать что-то на автомате, чтобы включить «на полную» ее не приходилось. Работа по ней позволяет решить стоящие перед человеком проблемы, которые его волнуют и беспокоят, относящиеся к третьей функции («Проблемы»). Но в то же время, поскольку функция находится в сфере минус ценностей, то и работа по ней очень болезненна, она вынуждает человека вторгаться на враждебную ему территорию. Это может проявляться еще тогда, когда происходит что-то неожиданное по ней. Как правило, у каждого человека заготовлен целый арсенал средств на случай всех этих неожиданностей, так как «пробитие» ее означает выход к рубежам функции «Самооценки», являющейся центральным звеном процесса информационного метаболизма. Все эти средства носят характер лекарств, защиты, то есть чего-то, чем можно погасить очаг проблемы и все. Чем больше их запасено на все случаи жизни, тем безопаснее. То есть она наиболее значима из всех неценностных функций человека, по этой причине сознательно он не станет так уж откровенно игнорировать приходящийся на нее аспект, скорее просто попытается что-то подметить для себя «на всякий пожарный» и потом использовать тогда, когда он может возникнуть. Это что-то вроде запасенной «подстеленной соломки» на случай падения, хотя самого падения может и не быть никогда.

### **- 4 функция - Не хочу, Боюсь (Ролевая, 3)**

Это зона страхов человека, общение на них человеку не нравится. Это связано с тем, что человек хочет именно получать аспект, приходящийся на четвертую функцию, извне, тем самым он неосознанно избегает находящийся на смежной территории минус четвертой функции, так как это может как-то негативно повлиять на дальнейшую поставку необходимого «продукта». По этой причине человек не хочет по ней работать вообще, если у него все в порядке. В то же время, иногда она все же включается в незнакомых и сложных с социальной точки зрения ситуациях, например, когда нужно наладить контакт с кем-то. Тогда он начинает действовать очень шаблонно, стандартно, не творчески. Отклонение от шаблонов и нормативов по ней в таких ситуациях может вызывать в нем раздражение, неприятие, осуждение. Мы рассмотрим уже в следующей главе, почему именно иногда активная работа по ней все же происходит.

-3 и -4 функции слабые и также реализуются редко, но все же человек иногда вынужден по ним работать,

что вынуждает его иногда обращать на них свое внимание. Если по ним идет работа, то она тоже производится не творчески и консервативно.

Неценностные аспекты несут важность с точки зрения бессознательной сферы психики человека, так как чего мы избегаем, игнорируем и боимся, того неосознанно хотим в глубине души. В принципе можно эти ценности уподобить такому понятию как «запретный плод». Сам человек считает, что это «плохо» и тем самым создает в себе культ, который может неосознанно его самого и притягивать. Когда бессознательное врывается в сознание человека, то именно он может начать иметь над ним власть.

Раз уж мы взялись проследить процесс информационного метаболизма на примере ЛСИ, то рассмотрим на его же примере возможный характер проявления этих функций.

-1 функция - объектная логика, ЛСИ часто может попросту игнорировать факты и объективные обстоятельства внешнего мира, вместо этого «живя» своими логическими умозаключениями, что иногда чревато последствиями (а иногда это дает ему и дополнительные преимущества, особенно если факты, на которых «живет» большинство не состоятельны).

-2 функция - субъектная сенсорика, ЛСИ конечно не против иногда позволить себе радости сенсорной жизни из разряда «вкусной еды», но это не является для него каким-либо существенным стимулом.

-3 функция - объектная интуиция, ЛСИ часто имеет арсенал средств на случай, если во внешнем мире начнут происходить какие-то неожиданные события, которые ему нежелательны и теоретически могут повредить его внутренней гармонии, идеям, внутренней непротиворечивости с самим собой. Если же все «уже хорошо», то чаще всего все смелые решения, несущие какие-то новые возможности попросту отменяются, так как нарушение внешней целостности ситуации может повлечь и внутренний дисбаланс, а это означает пробой ключевой функции человека - функции самооценки. Но если проблемы все же назревают, то ЛСИ включает свой арсенал проверенных средств. Новые внедряются с особой опаской, ведь они могут принести неожиданный исход, влекущий внутренний конфликт. Чисто внешне это проявляется как непонятный большинству консерватизм, но зато все заранее известно. Пусть какое-то решение проблемы будет не самым эффективным и оптимальным, но зато это «верняк» и потому внутреннее спокойствие не может быть разрушено, именно такими «верняками» ЛСИ и запасается для решения проблем. Восстановление целостности внешней ситуации происходит не всегда самыми эффективными средствами, но зато всегда «наверняка», тем самым происходит решение проблем, которые потенциально могут угрожать функции самооценки.

-4 функция – субъектная этика. ЛСИ часто стесняется высказывать свое отношение к кому-то или чему-то, так как это попадает ему в зону страхов. Особенно если это ему не нравится. Скорее он предпочтет «замять» проблему до тех пор, пока она не созреет уж окончательно, тогда и высказать свое отношение будет не так проблематично, поскольку «проблема созрела». Свои симпатии высказывать для них - тоже дело очень болезненное, только если без этого совсем никак нельзя обойтись как в «личных делах».



## 6. Гипотеза

\* Исходя из основ соционики, введенных Аушрой Аугустинавичуте, мы знаем, что половина функций - акцептные, а половина - продуктивные. Первые получают, берут из мира что-то и затем просто это воспроизводят, а вторые выдают в мир новый творческий продукт. Можно сказать, что это наделяет первых некоторым консерватизмом, вторых - экстравагантностью. Согласно концепции Калинаускаса первая и третья функции заняты восприятием себя, вторая и четвертая - восприятием мира. Отчего первые, если можно так сказать, становятся «капризными»: при попадании малейшего минуса на них ведут себя не вполне адекватно. По первой - появляется резкий негатив, по третьей - активная и бурная защита функции, либо ее отсутствие как осознание невозможности ее защиты активно. Вторые же нацелены на мир, а не на себя, поэтому реагируют на минус более адекватно: по четвертой просто ищут более благоприятное место для себя, по второй - прекращают или снижают активность в своей творческой деятельности. То есть можно сказать, что первая функция занята конструированием из окружающего мира себя. Вторая занята выдачей в мир новых его элементов. Четвертая функция акцептная и настроена на восприятие мира, то есть она занята сбором элементов окружающего мира, информации. Третья функция продуктивная и настроена на восприятие себя, то есть она занята «выдачей себя в мир». Отчего Калинаускас называет ее функцией самооценки, зоной проблем. Ведь фактически ее задача - состояться в социальном смысле.

Калинаускас ничего не пишет про остальные 4 функции, какие из них настроены на восприятие себя, а какие на восприятие мира, но мы знаем, что согласно Аугустинавичуте: -4-я («Не хочу») и -1-я («Плохо») функции - также акцептные, а -3-я («Решения») и -2-я («Не надо») - продуктивные. Исходя из этого, вполне логично предположить, что настроенность на восприятие себя или мира также свойственны и этим функциям. В работах Аугустинавичуте есть ответ и на этот вопрос. Так Аушра упоминает о том, что процесс обработки информации осуществляется каналами (плюс и минус функции одного номера вместе), а именно, что «...информация попадает на Внушаемую и Ролевою, что можно уподобить бензобаку, затем передается на Активационную и Болевою, где происходит «зажигание» и важно, чтобы ее было не больше, чем может реализоваться на Эго и Иде». Единственная оговорка, которую стоит сделать в данном случае, это понимание того, что данные функции не являются ценностными. То есть они активно вступают в работу чаще всего в необычных, форс-мажорных обстоятельствах, когда ценностные немного "выбиты из колеи", что порождает определенный «неадекват» и негатив, и позволяет включиться в процесс неценностным функциям, правда это отнимает много сил, в остальных случаях они чаще всего проявляют себя очень редко, консервативно и шаблонно. Согласно концепции Калинаускаса, человек постоянно ищет плюсы на ценностные аспекты. Но получается, что если он их найти не может или находит минусы, то в процесс информационного метаболизма может врываться бессознательное через минусовые функции. И это является своеобразным защитным механизмом, суть которого видна в концепции Калинаускаса на примере отношений функций «Проблемы» – «Решение проблем». Если у человека в функцию самооценки попадает объективная этика – это значит, согласно концепции, «Отношение ко мне». То есть человек очень хочет получить плюсовое подкрепление на эту функцию и тратит уйму сил на это. Но, если ему все же не удастся

найти «всеобщую любовь», то человек уходит в пассивную защиту функции – он говорит что-то вроде: «вот такая я сволочь». Но одновременно зоной решения данных проблем будет работа по субъектной этике, то есть в рамках концепции это – «мое отношение». То есть если хочешь, чтобы тебя все любили – будь добр и сам проявить свое хорошее отношение и расположение, а то получается вроде как, что человек вести себя может как «вот такая я сволочь», а получать хочет при этом «всеобщую любовь». Но фактически человек так и не станет менять свою позицию до тех пор, пока даже пассивная защита функции не перестанет «прокатывать». Ведь если человек говорит: «я - сволочь», то видимо популярности это ему не прибавляет. То есть рано или поздно происходит момент, когда обилие негатива на эту функцию ее выключает и включает «Решения», работа по которой вынуждает человека подстроиться под ситуацию. А когда инцидент исчерпан – снова включить «Проблемы». Но как выясняется сам механизм переключения канала вообще универсален, а не только относится к характеру отношений + и – функций «Проблемы» - «Решения». Ведь при отношении функций «Хочу» и «Не хочу» содержание аспектов объектной этики и субъектной этики будет точно таким же, а значит и механизм решения проблем в экстремальных ситуациях тоже, что мы сейчас и попытаемся продемонстрировать.

**-1 функция – Плохо (Ограничительная)**, также как и первая функция акцептная и настроена на восприятие себя – то есть она занята конструированием из окружающего мира себя, но делает это только в нестандартных обстоятельствах, когда первая пасует. Например, когда та получает на себя много минусов и вынуждена как-то еще защищаться, тогда происходит прорыв Бессознательного через эту функцию. В остальное время она словно спит, информация по ней воспринимается как «зло». Поскольку она также настроена на себя, то и равняет всех также по себе в лице некой «капризности», отчего она очень охотно отмечает недостатки других, но действовать по ней человек предпочитает только в крайнем случае. Но, подобно первой функции, он очень уверен в себе по ней, что делает ее достаточно грубой чертой характера человека. Активное включение этой функции означает сильный негатив на первую функцию, что даже ответная агрессивная реакция не спасает. То есть она используется в качестве крайнего механизма защиты первой функции. Так Гамлет при сильном негативе на первую функцию, когда к нему относятся плохо, несмотря на все его ухищрения на протяжении длительного времени, может начать обороняться именно через субъектную этику, то есть начинает высказывать свое отношение к человеку как крайняя мера (чего он на самом деле делать не любит). Это приводит к выравниванию внутренней установки всем нравиться (а значит замалчивания реальных проблем) и собственного отношения. В результате внешняя ситуация выравнивается с внутренней и часть проблем может быть снята, так как он становится услышанным окружением, в то время как чаще будет просто копить негатив в себе, чтобы «всем нравиться». Таким образом, происходит соотнесение внутренней и внешней реальности, человек решает проблемы ценностной функции за счет «прочистки канала» через неценностную функцию. И этот механизм актуален для всех четырех каналов.

**-2 функция – Не надо (Фоновая)**, как и вторая функция продуктивная и настроена на восприятие мира, то есть она занята «выдачей в мир новых его элементов». Но проявляется это только в случае сильного негатива на вторую функцию, например, в ситуации инверсии, когда «Не надо» вытесняет «Надо» и начинает выдавать негатив, что

описывает В. Новикова. Так Есенин при длительном сильном негативе и не востребованности основного «продукта» – объектной этики, возможности улучшить отношения между людьми и к себе, начинает выдавать негатив – морализаторство окружению (мое отношение). Это позволяет расчистить пространство для дальнейшей работы второй функции. Ведь очень сложно заставлять всех себя любить, призывать к взаимным симпатиям, если каждый будет выдавать негатив на твои действия. Подстраиваться можно, но только до определенного предела. Вот тогда инверсия – это отличный способ «прочистить канал», то есть «вправить мозги» окружению. Сам механизм позволяет найти комфортное место для работы второй функции в экстремальных ситуациях, возможность ближе сдвинуть объективную и субъективную реальность через контакт, пусть и со знаком минус, но он будет найден. Как известно, когда проблема известна – это уже первый шаг на ее решении.

**-3 функция – Решения (Болевая).** Как и «Проблемы», она занята «выдачей себя в мир» (продуктивная плюс настроенность на себя), но делает это в сложных, экстремальных ситуациях, когда человек уходит в пассивную защиту самооценки и это его не спасает. Когда функция «Самооценки» пасует под напором обстоятельств, приходится работать по зоне «Решения проблем». Плюс настроенность на себя делает эту функцию «капризной», это означает, что набор требований к миру будет предъявлен исходя из своих «шкурных» интересов и отклонение от них будет восприниматься очень болезненно.

**-4 функция – Не хочу (Ролевая).** Как и «Хочу», она занята сбором информации окружающего мира (акцептная плюс настроенность на восприятие мира), но в нестандартных, экстремальных ситуациях, когда внушаемой не удастся найти комфортного места нахождения для себя (или нельзя «смыться») и в психику врывается Бессознательное. Это можно наблюдать на примере попадания человека в незнакомую обстановку. Ему неуютно оттого, что «Не хочу» (она же «Ролевая») выключает ценностную четвертую, в результате он начинает активно работать по этой функции, чтобы создать комфортные для нее обстоятельства. В остальных случаях она просто является зоной страхов человека. Как пример у ЛСИ - это субъектная этика. В незнакомых ситуациях, когда надо наладить контакт с кем-то или нельзя покинуть некомфортное место нахождения, они держатся подчеркнуто вежливо, стараются соблюсти все моральные нормы приличий в своем их понимании, высказывают свои суждения по какому-либо поводу, что может обеспечить в конечном итоге хорошее отношение к нему (Объектная этика). То есть включается «Не хочу» («Ролевая») не зря, а как защитный механизм для поиска комфортного места нахождения для четвертой функции. В популярной соционике этот момент описан, только объяснения этому явлению они дать так и не смогли, поскольку она вообще очень грешит поверхностью. Применив же системный подход к соционике – мы получаем убедительный ответ на него.

Таким образом, можно сформулировать общее правило «включения» минусовых функций в процесс информационного метаболизма (которые обычно находятся вне него) следующим образом (канал - это обе функции вместе, плюсовые и минусовые одного номера):

**Минусовые функции включаются в процесс информационного метаболизма через тот же канал, на котором находится соответствующая плюсовая функция в**

## **ситуациях, когда плюсовая функция находит проблемы для своего успешного функционирования в какой-либо ситуации.**

Наш способ деления аспектов на теоретические и практические, как видно теперь, также становится весьма актуален и в этой связи. Ведь, как известно, одно без другого существовать не может. Теория без практики, практика без теории. Одно – способствует решению проблем другого. Само же правило позволяет представителям «популярной соционики» осознать необходимость перехода именно на рельсы инструментальной соционики, основой которого является штурвал Калинаускаса. Ведь исходя из него, все эти основные их постулаты про «Болевую», «Ролевую», «Фоновую» и «Ограничительную» функции – просто частный случай общей системы функционирования штурвала. Но определять тип человека по этим признакам людей крайне ненадежное занятие, ведь они включаются активно только в таких вот форс-мажорных обстоятельствах и очень не часто. Отсюда и проблемы с диагностикой типов, ведь чтобы отыскать, скажем, «Болевую» человека, нужно поставить его в соответствующую экстремальную ситуацию. Но, если таковой ситуация восприниматься им не будет – то и включиться она не сможет. Следовательно, в теории, конечно, «популярная соционика» все очень красиво излагает, но на практике мы опять получаем «Днепропетровский эксперимент». А причина этого в том, что получения статистической информации недостаточно для того, чтобы на ее основании делать выводы – необходимо ее еще уложить в общую систему, в которой все звенья будут не только непротиворечивы относительно друг друга, но и подтверждать общую систему функционирования модели. В противном случае мы просто создаем очередной «черный ящик», где все – вроде как работает, но почему именно – черт его знает. А где не работает – тоже рискуем не узнать.

Таким образом, данные функции как неценностные, являются либо редким случаем работы модели информационного метаболизма (скажем, при инверсии), либо его теневой стороной. То есть тем местом, где он старается не работать, если жизнь не вынуждает. Если же вынуждает – то делает это по принципу минимум усилий при максимуме результата. То есть, что-то вроде «уговорили», сделаю. Разве что зона «Решения проблем» может как-то работать активно как способ перестраховки, так как ее пробитие означает выход на рубежи пробития зоны «Самооценки», ключевой для всего процесса информационного метаболизма. Но это – просто запасание «затычек», «лекарств» от возможных проблем извне, а не непосредственно работа по ней. В популярной соционике придается слишком большое значение выявлению этой функции, которую они называют «Болевой», но вычислить ее возможно только иногда при низкой, «заезженной» самооценке человека, так как ему приходится сильнее перестраховываться по ней. Все остальное время она будет благополучно «спать», так как все итак хорошо, может быть только в случаях каких-то проблем, с которыми сталкивались раньше, она может как-то подключаться. Иными словами «обжегшись на молоке – на воду дуют». Но все эти случаи очень индивидуальны и зависят от индивидуального опыта конкретного человека. То есть понятие «Болевая» – штука, которая может быть, а может и не быть у человека, в зависимости от того, любит ли он перестраховываться в отдельно взятый момент жизни. Для диагностики типа это, следовательно, не дает ничего, так как это уподобляется чему-то, что может или быть, или не быть в отдельные эпизоды его жизни, или быть, но вы об этом не узнаете. То же

и с остальными функциями, когда ну никак не удается сделать место обитания комфортным (по которому работает четвертая функция), иногда включается минус четвертая функция, называемая в популярной соционике «Ролевой». Но как вы узнаете, что все настолько серьезно? Кто-то чутко реагирует на такие вещи, кто-то к ним не очень требователен. Минус вторая функция (в популярной соционике – «Фоновая») может иногда подключаться при полной невозможности реализации по второй функции, создавая ситуацию инверсии. А минус первая (в популярной соционике – «Ограничительная») – только при прямой угрозе жизнедеятельности человека, когда он долгое время обороняется от прямой атаки извне на свою первую функцию, основную для жизнедеятельности человека.

Единственная ценность этих функций – понимание того, что они в принципе у нас есть как таковые и иногда даже включаются в работу активно, когда ценностные не могут обеспечить нормальное функционирование модели информационного метаболизма. При этом, если они все же включаются активно – то означают определенный душевный урон для человека. Чем больший номер канала – тем меньше урон и наоборот. По минус первой функции – для сознания, находящегося на первой и максимальный урон из всех возможных, так как максимальный урон сознанию может влечь сумасшествие как разрушение сознания человека. По минус второй – для здоровья, поскольку нет возможности реализоваться в мире и человек словно бы не существует в нем, как следствие – аутизм, заболевание замыкания в себе или другие формы, несущие ущерб здоровью, то есть второй по значимости ущерб. По минус третьей – для комфортной работы процесса информационного метаболизма, то есть можно сравнить это с неким сбоем всей системы, пусть и устранимый, но все же крайне неприятный, как, например, вирусы на компьютере могут наносить ущерб нормальному функционированию компьютера, являющимся хорошим примером работы системы обмена информацией (вообще третью функцию можно уподобить ему в некоторой степени) – ущерб третий по значимости. По минус четвертой – для комфортного места нахождения человека, фактора среды обитания, ущерб самый незначительный, но все равно человеку это очень неприятно, так как информация на вход будет поступать с некоторыми искажениями и вся ситуация будет восприниматься не очень адекватно по этой причине.

## **7. Двойной верт**

Мы так подробно остановились на изучении неценностных аспектов только по одной причине, чтобы дать понять читателю, что структура информационного метаболизма основана на ценностных функциях. Включение в него неценностных функций – достаточно редкий случай. Поэтому большая часть соционики должна заниматься изучением именно ценностных аспектов человека, образующих штурвал, для чего нужно дать возможность изучить полнее характеристику входящих в него функций. Это, и только это – основа успешности определения типа информационного метаболизма правильно. Как мы уже знаем, штурвал образуют четыре функции, каждая из них выполняет какую-то важную задачу. Ключевой из них для всего метаболизма является 3-я функция – функция «Самооценки». Надо сказать, что сам принцип работы образует Метод Качественных Структур и Я-концепция. Согласно первому, любая

качественная структура существует на сбалансированной работе четырех аспектов: организации, функционирования, связи и координации всех аспектов. Так вот аспект организации образует первую функцию, функционирования – вторую, связи – четвертую, а координации – третью. Первая функция – по ней человек живет, существует. Вторая – по ней функционирует, выдает «продукт» в мир. Четвертая – по ней происходит связь с окружающим миром и ищется комфортное место существования для приема информации «на вход». А третья выполняет функцию координатора – сбалансированной работы всех функций. Согласно концепции МКС, все аспекты должны развиваться равномерно, в противном случае происходит разрушение всей системы. Исходя из этого мы делаем вывод, что все ценностные функции человека одинаково важны и развиваться нужно одновременно по всем четырем направлениям, если хотите быть успешным. Посему идеи популярной соционики о том, что развиваться нужно только по сильным функциям выглядят несостоятельными по этой причине. Согласно Я-концепции, первой функции соответствует определение «Я как я». Это я – такой, какой есть для самого себя, поэтому и получается название функции «Хорошо» и на ней находится сознание человека. На второй – «Я как он». То есть – это то, каким я пытаюсь выглядеть в глазах других, каким надо быть. Поэтому она называется «Надо». Четвертая функция соответствует «Я как они» – то есть те люди, с которыми я себя ассоциирую вместе. С ними я вынужден находить контакт, подстраиваться под «мир» по этой причине. Это то, чего я хочу получить от мира. Отсюда и название функции – «Хочу». На третьей функции находится самосознание, самооценка – то, как я сам себя оцениваю. Отсюда и название функции – функция «Самооценки».

Первая и четвертая функции, как мы уже знаем, акцептные. Потому они просто «фотографируют» и воспроизводят в себе какие-то элементы окружающего мира. То есть они не имеют цели выдавать «продукт» в мир. Вместо этого воспроизводят элементы мира в себе самом. Вторая и третья – наоборот, выдают в мир какой-то новый продукт, так как они продуктивные. Это образует первое преломление на пути движения информации или верт. В то же время, первая и третья функции ориентированы на себя, а вторая и четвертая – на мир. Так образуется второе преломление. Оба они вместе образуют двойной верт, через который проходит информация на пути метаболизма. А по функциям: 4-я функция занимается поиском в мире комфортных мест поступления информации и просто впитывает ее в себя, 3-я функция занимается «выдачей себя в мир», что и соответствует такому понятию как самооценка, 1-я функция занята «конструированием себя» из элементов окружающего мира, а 2-я – выдачей в мир нового «продукта». Ну и не нужно забывать, что 1-я и 2-я функции – зона уверенности, так как они – сильные функции, а 3-я и 4-я – зона неуверенности, так как они слабые. Поняв характер всех четырех функций, при условии, что вы знаете свой тип, вы можете подыскать и оптимальные параметры функционирования каждой из них. По 4-й ищем место комфортного нахождения. Допустим – работа и дом. Если ваш тип – ЛСИ, то это должно быть место, где все вас будут любить и уважать (объектная этика). По 3-й – просто ищем для себя возможность обеспечить хорошую самооценку (субъектная интуиция) – это будет значить просто обеспечить внутреннюю непротиворечивость, принципиальность и последовательность действий согласно внутренним убеждениям. В крайнем случае – можно задействовать и – 3-ю как зону решения проблем – скажем, обеспечиваем внешнюю гармонию ситуации: разгружаем все накопившиеся внутри проблемы внешне и включаем приятную гармонизирующую музыку. По 2-й все просто –

ищем себе работу. В случае объектной сенсорики это просто – делаем ремонт в квартире. Если раньше никогда не делали ремонт – тем интереснее задача для Творческой, она любит трудности на самом деле. По 1-й – ищем интересную пищу для размышлений и тех, кто не станет нас критиковать, если вздумается немного поговорить об этом (скажем, друзей). Вот и весь секрет комфортной работы механизма информационного метаболизма отдельно взятого типа. Осталось только его правильно определить.

У нас есть возможность рассмотреть данные функции еще в одном разрезе. Дело в том, что, согласно Калинаускасу, который в свою очередь ссылается на теорию Симонова в психофизиологии, сенсорика и этика относятся к сфере высоковероятных событий (ориентир на общественное мнение, типичность, «стандартный продукт») и доминантных потребностей (сенсорика – выживание в природной среде, этика – социализация и адаптация в обществе себе подобных), а интуиция и логика – к сфере маловероятных событий (специфичность) и субдоминантных потребностей (реализация которых не означает важность с точки зрения выживания в природной среде). Это позволяет сгруппировать типы по следующим группам:

**Дюма, Гюго, Наполеон и Драйзер** – реализация по главным функциям позволяет напрямую удовлетворить доминантные потребности организма, что наделяет их активной жизненной позицией, динамикой, гиперактивностью как в жизни, так и в деятельности. Их довольно сложно увидеть сидящими без дела по этой причине. Даже если они просто отдыхают – то предпочитают это делать активно. Иногда кажется, что они не спят и не отдыхают вообще, почти всегда производят впечатление «урагана», «кровь с молоком» и т.п. Они очень категоричны, упрямы и прямолинейны, что связано с доминантными потребностями в сфере главных функций, если же им противостоит большое количество людей, то они все же очень легко меняют свою точку зрения, так как главные функции ориентированы на высоковероятные события, то есть выдают всегда достаточно стандартный «продукт». При этом могут быть подвержены перепадам настроений. Это связано с недостатком внимания на слабые ценностные функции, в результате чего падение самооценки и привлекательности места пребывания – всегда резкое и неожиданное событие: «Это не я не пытался все это время искать контакт с сотрудниками фирмы, это они все против меня резко ополчились» – в данном контексте это выглядит примерно так.

**Джек Лондон, Робеспьер, Бальзак и Дон-Кихот** – в полную противоположность первой группе, ориентированы на маловероятные события и субдоминантные потребности по главным функциям. Это вызывает к жизни такое явление как пассивная жизненная позиция, у них может быть неуверенная динамика тела, так как от данных функций не зависит напрямую удовлетворение доминантных потребностей организма, а сама жизнедеятельность несколько специфична, так как она ориентирована на маловероятные события. Им необходимо реализовываться по слабым ценностным функциям, в этой связи они сильнее, чем остальные типы, нуждаются в поддержке извне своих действий. Это – залог не только успеха этих типов, но и здоровья, выживания. Им особенно важно найти комфортное место нахождения и защитить самооценку.

**Максим Горький, Штирлиц, Есенин и Гексли** – доминантные потребности связаны у этих типов с ориентиром на окружающий мир. Это делает их неосознанно зависимыми от него. От того, чтобы выдавать «продукцию» с творческой функции,

которая была бы востребована в мире, и находить себе комфортное место пребывания. Без этого их здоровье и жизнедеятельность могут находиться под угрозой. «В миру» они могут быть достаточно нестандартными людьми, не находить понимания у окружающих, поскольку функции, ориентированные на себя, у них настроены на маловероятные события, особенно это касается Есенина и Гексли ввиду иррациональности первой функции. В жизни такие люди могут быть не очень активны, производить впечатление медлительных и нерасторопных, но с работой справляются всегда очень быстро и умело. Отсюда на лицо некоторый диссонанс между сумасшедшей работоспособностью и внешней вальяжностью. Неторопливость в жизни и гиперактивность в делах. Они очень тяжело меняют место пребывания и крайне медленно адаптируются, что делает их любителями «оседлой» жизни и работы. В жизни же они бывают большими «оригиналами» прежде всего по содержанию того, чем «живут» и в этом как раз их интересы бывают очень нестандартными. То есть сам человек живет часто далекими от окружения интересами, но при этом неосознанно он от него очень зависим. То есть на него окружение очень «давит», особенно если оно неблагоприятно, но при этом сам он этому придавать значение крайне не любит.

**Гамлет, Достоевский, Жуков и Жан Габен** – субдоминантные потребности связаны у этих типов с ориентиром на себя, а не на окружающий мир. Это делает их в определенной степени независимыми от той среды, в которой они находятся в плане того, что один коллектив может быть заменен на другой абсолютно безболезненно, если он почему-то «не понравился». Этот вопрос становится не так принципиален, как в остальных случаях. Не нравится коллектив – плохо, но и ничего страшного, так как можно в любой момент его поменять «как перчатки» без всяких мук, связанных с переменой места обитания и людей. В то же время, сама жизнь человека ориентирована на высоковероятные события – это делает их очень активными относительно удовлетворения собственных потребностей, амбиций и пассивными насчет необходимости приспосабливаться к миру, окружению, чего они делать не очень умеют, чаще просто игнорируют, пока внезапно «гром не грянет». Вот тогда можно и место работы поменять. В жизни же они достаточно стандартны по содержанию их интересов, что связано с ориентиром на высоковероятные события по этим функциям. А вот «продукция» может быть не очень стандартной по творческой функции из-за ориентира на маловероятные события по содержанию того, что выдается (сфере интересов), что создает определенные проблемы на их реализацию, компенсируемую отсутствием острой необходимостью ее выдавать по ней.

В психологии существуют 4 типа темперамента, которые Игорь Калинаускас связал со склонностью с этими четырьмя группами социотипов. Вообще же, напомним, что это за типы темпераментов: **холерики** - неуравновешенные и подвижные, **флегматики** - уравновешенные и неподвижные, **сангвиники** - уравновешенные и подвижные, **меланхолики** - неуравновешенные и неподвижные. Первая группа склонна к холерическому темпераменту, вторая – к меланхолическому, третья – к флегматическому и четвертая – к сангвиническому. Тогда выходит, что уравновешенность появляется тогда, когда одна из двух доминантных потребностей (сенсорика или этика) находится на сильной, а другая на – слабой функции. Когда обе на сильных или на слабых, то это влечет крен в сторону неуравновешенности (холерики и меланхолики). Подвижность связана с доминантной потребностью либо на главных функциях (холерики), тогда понятно, что активное движение по ним ему даже с точки



зрения здоровья полезно, либо на функциях, направленных на самого себя - тогда от мира окружающего не зависишь и можно менять что-либо вокруг как хочешь, при этом потребности все равно будут удовлетворены (сангвиники). А вот если на тех, что в мир направлены, тогда приходится искать благоприятную среду и там оседать. Если слишком активничать, то можно ее потерять и тогда потребности не будут удовлетворены, поэтому они и неподвижны, словно в ракушку прячутся и им хорошо. А у меланхоликов неподвижность связана с тем, что нет смысла «дергаться» по сильным функциям, от них не зависит удовлетворение доминантных потребностей. Вот они и сидят себе, смотрят, выжидают. В данном случае имеется ввиду склонность природная, с точки зрения гармоничности типа, а не статистические замеры распределения ТИМов в типы темперамента. Так существует представление о том, что меланхолики и флегматики соответствуют психологической интроверсии, а холерики и сангвиники – психологической экстраверсии. В принципе это может провоцировать поведение согласно другим темпераментам. Так социотип Джек Лондон как экстраверт и имея склонность к экстраверсии психологической – может склоняться к темпераменту холерика. Но, в таком случае, это может быть не очень хорошо с точки зрения здоровья, так как в таком случае он будет активно реализовываться по главным функциям, которые не дают им ничего с точки зрения удовлетворения доминирующих потребностей, удовлетворение которых необходимо с точки зрения здоровья. Поэтому данное понятие склонности в данном контексте нужно понимать именно как природную склонность, а не статистическую. Вообще же выходит, что представителям каждого социотипа крайне важно соответствовать ей, а не быть заложником своих ведущих функций. Многие люди не являются гармоничными, именно поэтому темпераменты могут не совпадать. Особенно такой дисбаланс может угрожать типам: Джек Лондон и Дон Кихот, Гексли и Штирлиц. Экстраверсия провоцирует их на активную деятельность. У первых это влечет нереализованность доминирующих потребностей из-за гиперактивности субдоминантных, оттягивающих на себя внимание, у вторых – как ответную агрессивность среды на их активность и преобразования. Как выход из ситуации – им есть смысл немного интровертироваться в понимании этого термина в психологии, то есть немного снизить внешнюю активность. Для остальных типов все не так проблематично, но им тоже крайне желательно соответствовать природной склонности своего темперамента.

И последнее, что можно сказать по теме - это деление всех типов на рационалов и иррационалов. Буквально это означает следующее. Первые достаточно стабильны и постоянны внутри, но очень оригинальны «на выходе», что может выливаться в экстравагантные формы и может создавать определенные проблемы с реализацией их «продукции», так как она слишком «нестандартна», «уникальна», «штучна». У вторых все наоборот – внутри они очень экстравагантны и непостоянны (постоянны в непостоянстве), «взбрести в голову» им может что угодно в любой момент времени, но продукцию выдают достаточно стандартную и востребованную, которая будет иметь устойчивый спрос. Но и недостатками этой продукции будут недостаточные творческая уникальность и новаторство.

**\* Не по теме главы.** Еще можно поднять следующий момент, не относящийся к теме двойного верта, но также актуальный. Дело в том, что еще Карл Юнг упоминал о том, что иногда интровертированные типы могут экстравертироваться, а экстравертные

- интровертироваться. С его точки зрения, когда это происходит, то выглядит все это не очень красиво и гармонично. С точки зрения соционики тип человека не может меняться с течением жизни, поэтому более правильным было бы называть экстраверсию / интроверсию экстратимностью / интротимностью, как это делает, скажем, Игорь Калиаускас, чтобы не путаться с понятиями смежной науки. Это позволяет нам не пересекаться с экстратимностью / интротимностью, которые рассматриваются в психологии и не являются чем-то постоянным. А Юнг, очевидно, просто не преследовал цели рассматривать типы как нечто неизменное или, наоборот, меняющееся во времени. Он просто их изучал и говорил о том, что видел своими глазами. Мы же, учитывая, что большинство читающих книгу – любители именно соционики, просто в случае психологической интроверсии / экстраверсии – будем ее так и называть. А под просто интроверсией / экстраверсией понимать соционическую, хоть это и не совсем правильно и корректно, но в рамках популярного издания книги это допустимо.

Что же касается соционики, то в случае психологической интровертированности экстравертов и психологической экстраверсированности интровертов, чисто внешне они уподобляются зеркальным типам, оставаясь теми же типами внутри себя. Так ЛСИ могут больше времени уделять объективной реальности в лице объектной сенсорики, а СЛЭ – субъективной в лице субъектной логики. В популярной соционике это явление чаще связывали с понятием подтипа, который может меняться с течением жизни. А их количество менялось у разных авторов. Если исходить из понятия психологической интровертированности / экстраверсированности, то таких подтипов может быть два: с уклоном на первую или вторую функцию. Если же исходить из Метода Качественных Структур, то таких подтипов может быть четыре: с уклоном на 1-ю соционическую функцию - аспект организации, 2-ю – аспект функционирования, 3-ю – аспект координации между собой остальных трех функций и 4-ю – аспект связи с окружающим миром. Правда, уклон на третью функцию будет самым редким явлением и означать, что человек знает путь к гармонии с самим собой, развиваясь гармонично сразу по всем трем направлениям жизнедеятельности одновременно. Что подтверждает тезис о том, что важно быть не только умным, но и сильным, но только этого не достаточно, нужно еще и уметь слушать окружающий тебя мир. Вот только тогда вы имеете хорошие шансы быть качественной структурой и не разрушиться изнутри, игнорируя какой-либо из аспектов. Ведь, согласно МКС, только такие структуры порождают действительное развитие системы, если же развивать какие-то отдельные функции, а остальные игнорировать – то неизбежно произойдет разрушение всей структуры, если вовремя не принять мер. Так у Игоря Калиаускаса, автора метода, в книгах описывается интересный пример на МКС. Одна семья жила не очень богато, но счастливо. Затем в какой-то момент они смогли заработать денег, купили все необходимое имущество и решили, что отныне они будут больше думать о будущем и стали вкладывать деньги в своих детей, игнорируя все остальные потребности семьи. В результате семья распалась, так как дети выросли и, совершенно справедливо, стали решать дальше уже свои личные проблемы, а родители стали считать их неблагодарными, мол, мы в вас столько вложили денег и никакой благодарности. Очевидно, что распалась семья из-за того, что стала уделять слишком много значения аспекту функционирования – своему будущему. А аспекты связи (скажем, поиск контакта друг с другом) и организации (он развивался, видимо, только до того, когда были сделаны все нужные приобретения

семьи) оказались заброшенными. Также и человек, увлекающийся только каким-то одним аспектом – сгорает как звезда, так как становится некачественной структурой и это влечет его саморазрушение. Как тут не вспомнить огромное количество людей, которые оставили яркий след в истории и рано ушли из жизни, так как выбрали для себя что-то одно и посвятили себя этому без остатка, в ущерб остальным аспектам: кто-то музыке, кто-то кино, театру, науке, спорту и т.п. Хотя в жизни все может быть намного прозаичнее. Пожил человек, создал семью и решил, что отныне он будет жить только ради детей, внуков, мол, время пришло. Вот и начинает отчего-то болеть много, старится быстро и умирает. Потому как развиваться нужно по всем аспектам МКС, а не только одному выбранному курсу «линии партии».

## **II. Соционические отношения**

### **8. Квадральные и интертипные отношения**

В зависимости от того, какие представители типов находятся в контакте при общении между собой – над ними всегда подспудно «нависают» определенные соционические интертипные отношения, накладывающие отпечаток на их общение. Этот фактор – один из многих, влияющих на общение людей. Ему, конечно же, есть смысл придавать значение, но не нужно сводить все к этому. Если вам человек не нравится – это отнюдь не значит, что он – ваш конфликтер с точки зрения соционики, а не, скажем, дуал.

**Дуальные отношения и квадра** – это законсервированная структура, в которой просто всем комфортно, что-то вроде клуба, где всем хорошо и не хочется «заморачиваться» на внешних проблемах. Но для работы как раз это – не самый хороший вариант, поскольку все будут больше развлекаться, чем делами заниматься. В этой связи работодателям, которые обращаются к соционикам для создания сплоченного коллектива стоит задуматься, а если ли смысл это делать, не развалите ли вы себе тем самым бизнес? Квадру образуют все четыре типа, чьи ценностные аспекты одинаковы. Дуальные отношения обычно в соционике считают наиболее комфортными для брака, дружбы. Вместе представители этих типов чувствуют себя очень приятно: вторая функция, являющаяся «продуктом», попадает на третью функцию дуала, о которой он больше всего «печется». Так Максим Горький с удовольствием учит Гамлета становиться сильным, выносливым, богатым (объектная сенсорика), а тот учит Горького быть внутренне гармоничным и непротиворечивым, решает его внутренние проблемы. Самооценки друг друга остаются на высоте, все довольны. В то же время первая функция Горького успокаивает четвертую Гамлета: он объясняет ему доходчиво, если тому что-то надо понять и чувствует себя комфортно в этой ситуации и месте. Гамлет успокаивает Горького, когда говорит ему, кто как к нему относится, если того это волнует. Недостатками таких отношений, как и квадры, является взаимная консервация с точки зрения развития сущности человека из-за того, что самооценки обоих типов всегда на высоте, независимо ни от чего. Он как бы засыпает в них, так как нет стремления куда-то стремиться: все итак хорошо. Поэтому эти отношения очень хороши для отдыха, но при этом нужно иметь еще возможность иногда расставаться, чтобы появлялись мотивы к внешней деятельности. С социальной точки зрения недостатком таких отношений является то, что в них супруги не всегда обзаводятся детьми, так как нет стимула: все итак замечательно. А если заводят – то детям бывает сложно «расташить» их друг от друга, в результате может не хватать внимания. Достоинством будет хорошая и гармоничная обстановка. Поэтому для семьи это самые хорошие отношения, но вот с такими вот оговорками, прежде всего социального характера. Квадра же «консервируется» тогда, когда там собираются все четыре ее представителя, тогда также самооценка становится защищенной, да еще и четвертая функция чувствует себя также очень комфортно. Если кого-то одного не хватает, то он может появляться иногда «виртуально», так как все остальные своими ценностями его как бы

«воссоздают». Но стоит появиться человеку из другой квадры, как вся идиллия моментально разрушается. Для Горького такой квадрой является Бета: Максим Горький, Гамлет, Есенин, Жуков.

**Тожественные отношения** – это отношения между представителями одного и того же типа. Очень часто ранние браки заключаются именно между ними, когда человек ищет «такого же, как он», того, кто будет его полностью понимать. В действительности они лучше всего подходят для отношений учитель – ученик, так как в таком случае взаимопонимание оптимальное, для дружбы. Но для личных отношений – рано или поздно утрачивается интерес друг к другу, иногда даже может быть конкуренция, поскольку каждый умеет одно и то же, и хочет одного и того же от другого. Выдается одинаковая «продукция», которую некуда девать, а то, чего хочется получать взамен – не может дать никто, если только «подыгрывать» друг другу. Еще такие отношения могут быть полезны для самоутверждения, укрепления своих «позиций», осознания того, что все делаешь правильно, а может быть и в корректной мягкой форме удастся понять, над чем именно нужно работать: в чем тебя превосходит подобный тебе конкурент и, значит, надо прибавить. Пара, в которой оба супруга – Горькие: в ней оба будут хотеть, чтобы симпатизировали ему и об этом говорили, то есть обоим будет недоставать внимания. В то же время оба будут пытаться демонстрировать свои умения, силу, финансовые способности, говорить же о симпатиях часто им будет сложно в принципе из-за того, что субъектная этика попадает в зону страхов, а объектная больше ориентирована на потребление извне.

**Отношения активации** – эти отношения также очень комфортны для брака, но скорее не с личной, а с социальной точки зрения как ячейки общества. В них происходит взаимная активация типов за счет того, что вторая функция каждого из типов воздействует на четвертую («Хочу») другого. В результате человек получает то, что он хочет получать из мира и воодушевляется, обретает «крылья», готов на «великие дела». В то же время первая функция одного – немного корректирует и поддерживает третью функцию другого. Преимуществом, по сравнению с дуальными отношениями, будет то, что общая структура отношений остается открытой и доступной для контакта с внешним миром: третья функция если и убаюкивается, то не полностью, так как первая функция нацелена на себя, на других – не так часто обращает внимание. Поэтому полной «консервации» все же не происходит, родители в такой ситуации более открыты для детей. Недостатком таких отношений будет то, что при взаимной суггестии, рано или поздно, но накапливается усталость друг от друга, так как отношения всегда идут на «пределном градусе». Получается что-то вроде «итальянской семьи». То есть для успешности отношений нужно периодически отдыхать друг от друга. Такие отношения также хороши для поднятия духа, активной деятельности, решения накопившихся осознаваемых проблем, дружбы. Горький воодушевляет Есенина тем, что выдает силу, умения с Творческой функции, что вызывает восторг и активизирует Есенина. Тот в свою очередь активизирует Горького тем, что говорит ему об отношениях к нему, несет позитивные эмоции. В то же время Горький слегка поддерживает функцию самооценки Есенина, объясняя ему что-то, что тому не понятно, а Есенин иногда помогает решить внутренние проблемы. В то же время, когда происходит нарастание активной защиты самооценки по третьей функции, она может иногда немного начать корректировать и главную функцию активатора как выдаваемый продукт, что может вызывать определенные конфликты, так как это – консервативная зона активатора и он в любом

случае будет раздражаться, а обороняясь, «ударит» ему по самооценке. У Горького самооценка обычно активная почти всегда, поэтому его смелые идеи и принципы могут иногда «задеть за живое» консервативные идеи и принципы Есенина и тот может ответить негативно. Аналогично Есенин, при активной защите по субъектной логике, может задеть консервативные логические построения Горького и тот может указать ему, что тот понимает все неправильно. В общем и целом эти отношения, конечно, хороши, но если опустить их социальное преимущество – все же для брака они менее комфортны, если вы не итальянец или не бываете часто в командировках. А вот для более редких встреч, например для дружбы – почти идеальный вариант.

**Зеркальные отношения** – в них взаимно «открывают глаза» друг другу и помогают чего-то в себе улучшить, можно еще назвать их отношениями конструктивной критики, суть их в следующем: вторая функция одного корректирует первую, консервативную функцию другого. Это, конечно, бывает неприятно, но полезно с точки зрения модернизации, так как вторая снимает часть излишнего консерватизма первой функции. Так, скажем, Горький может корректировать волюнтаристские замашки Жукова, а Жуков корректирует периодически отрывающуюся от реальности логику, мышление Горького. В то же время третья функция одного – достаточно позитивно слегка накладывается на четвертую функцию другого, что еще несколько смягчает эти отношения и часто не дает возможности уйти в полную оппозицию друг другу. Так Горький стремится быть внутренне непротиворечивым, последовательным, идейным, и это внушает доверие Жукову, для которого это – залог хорошего места нахождения. А для Горького также может быть комфортным слушать про хорошее отношение к нему окружающих, позитивные эмоции и он также считает это место комфортным. Почему происходит именно так, а не наоборот – мы уже писали, дело в том, что четвертая функция настроена на мир и на прием информации, а функция «Самооценки» настроена на себя, но на выдачу продукции, а не на потребление («выдача себя в мир»). Правда степени внушения может быть недостаточно из-за неуверенности каждого по третьей функции, тут зависит от того, насколько активная защита у каждого из них. Тот, у кого она активнее, может стать в таких взаимоотношениях более главным, так как ему удастся лучше внушить другого по четвертой функции. Отношения хороши для совместной работы, а также дружбы при условии, что оба умеют воспринимать конструктивную критику. Для романтических отношений они явно «тяжеловаты», но и не самые плохие. Их плюс в том, что позволяют себя улучшить, модернизировать, устранить явные недостатки, но жить в постоянной хоть и конструктивной, но критике – все же не самый приятный мотив для романтических отношений и уж тем более супружества.

**Антиквadra.** – квадрa, чьи ценности полностью противоположны вашим. Поэтому Альфа и Гамма, Бета и Дельта находятся в отношении антагонизма друг другу. Для типа Максим Горький, являющегося представителем Беты, антиквadroй будет Дельта. Отношения с представителями антиквдры наиболее сложны, но они же наиболее сильно способствуют развитию вашей сущности, так как заставляют вас «работать над собой», в этом их польза, негатив же очевиден – их конфликтность.

**Отношения полной противоположности** – это очень тяжелые отношения, но они же и неосознанно притягивают человека, поскольку открывают мир, который неизвестен тебе, является твоей «теновой стороной». Дело в том, что функция «1 – Хорошо» попадает ему в полную противоположность «-1 – Плохо» и наоборот: «2 – Надо»

попадает в «-2 – Не надо», «4 – Хочу» попадает в «-4 – Не хочу, боюсь». Все это, с одной стороны, на бытовом уровне друг от друга отталкивает, но на платоническом – притягивает, так как человек видит свою полную противоположность и это его в определенной степени и притягивает как «запретный плод», хоть и пугает. Игорь Калинаускас сравнивает его с «платоническим возлюбленным» по этой причине. Если найти с ним контакт, то можно угледеть теневую сторону своего типа, который является неким Альтер эго вашего. Единственное, что служит для взаимного сотрудничества – это то, что 3-я функция одного – «Проблемы» попадает в -3-ю другого – «Решение проблем». Так Горький, защищая внутреннюю последовательность, гармоничность, принципиальность, помогает решать проблемы Штрилица, который начинает понимать, что не все определяется внешней гармонией, но и принципиально где-то можно чего-то упустить во внешней ситуации, позволить ей идти своим чередом, чтобы не быть в контрах со своими внутренними убеждениями, что в конечном итоге помогает ее гармонизировать и снаружи. Аналогично Штрилиц помогает Горькому иногда нарушить свою принципиальность, стремление быть в согласии с самим собой, в угоду внешней ситуации, успешности, и в конечном итоге внешняя успешность позволяет найти контакты и со своей принципиальностью, непротиворечивостью. Во всех остальных смыслах, конечно, на уровне быта бывает тяжело, так как каждый делает то, что пугает другого, кажется неправильным, плохим, но человек все же кажется интересным, несмотря ни на что. Отношения конечно тяжелы, но и очень полезны с точки зрения знакомства с теневой стороной вашего же типа, «расширения горизонтов» возможностей. Поэтому в быту тяжелы, для серьезных отношений нежелательны по этой причине, так как можно просто друг друга извести, но подружиться с противоположником бывает очень полезно и познавательно, тут уж вопрос, насколько вас хватит в этом «платоническом чувстве». Долгое пребывание в них позволяет вам подняться над бытовыми проблемами. С точки зрения других представителей вашей квадраты, ваш противоположник будет восприниматься намного враждебнее, и вы в их присутствии будете его критиковать, но в глубине души он вам будет все равно интересен. И это неудивительно, ведь у них – свои противоположники, которые могут быть им интересны. При контакте с противоположником очень важно оставаться наедине с ним, тогда контакт все же возможен, если оба типа не станут «тянуть одеяло на себя». Если же появляется кто-то третий – то неизбежно какому-то аспекту придается большее, чем нужно значение и начинаются проблемы в отношениях с ним, так как он либо у вас, либо у него – ценностный. Поэтому, если брак осуществляется между представителями этих типов, то можно спрогнозировать, что он просуществует, скорее всего, максимум вплоть до рождения детей, если пара живет отдельно, так как иначе все может «развалиться» значительно раньше.

**Отношения конфликта** – это получается антиактиватор, то есть активизирует противоположника, но вас наоборот получается, что приземляет, «тушит» вашу активность и это вызывает в вас некоторый негатив в любом случае. Ваш «продукт», вторая функция приходится ему в зону «Не хочу, боюсь», то есть пугает, а его – вас. Так Горький пугает своей силой Гексли (объектная сенсорика), а Гексли пугает Горького своими откровениями (субъектная этика). В результате оба снижают активность друг друга. В то же время по первой функции оба типа немного могут помогать друг другу с зоной «Решения проблем», прежде всего неосознаваемых проблем, и это то, что делает их полезными, несмотря на всю проблемность и потенциальную конфликтность. Так

Горький немного может «всковырнуть» пласт неосознаваемых проблем по субъектной логике, которая становится решением проблем по объектной логике, значимой проблемной зоне Гексли – указать на значимость того, чтобы понимать, а не только знать что-либо. Ведь через понимание знание приходит гораздо легче. А Гесли аналогично может подсказать необходимость больше работать, скажем, над потенциальными возможностями, целостностью внешней ситуации, которые помогут в конечном итоге решать и проблемы внутренней непротиворечивости (ну, скажем, стремление чего-то добиться как повод доказать себе состоятельность своих идей). А с третьей функции выход получается вообще на минус первую «Плохо» – зону игнора, которую он считает откровенным злом. Поэтому в случае активной защиты функции, соционические отношения становятся еще тяжелее. Учитывая, что у Горького защита третьей функции почти всегда активная, отношения становятся еще более пугающими для Гексли, а если и у того с этим все в порядке, то и для Горького тоже. Поэтому отношения в любом случае очень тяжелы.

**Отношения квазитождества.** Квазитождик – это антизеркальщик, то есть тот, который открывает вам глаза «не правильно», а вы – ему. Калинаускас считает эти отношения еще более конфликтными, чем сами конфликтные отношения. Ваша вторая функция приходится ему в зону «Плохо», вообще участок игнорируемых ценностей, а его – вам. Так Горький воспринимается в своих действиях Жаном Габеном как «нехороший человек» со своей объектной сенсорикой, как утонченный хулиган и махинатор, а Горький смотрит с презрением на объектную логику Габена и понять не может, зачем он с этими знаниями и сложными конструкциями возится, если можно все проще решить. Впрочем, если оба видят успехи друг друга, то как раз это может вызывать в них взаимное уважение. В случае преемственности опыта – Горький может пополнить свой арсенал умений, например – сложными техническими вопросами и знаниями, а Габен – научиться обращаться с деньгами, силой воли, обзавестись какими-то неизвестными ему до этого умениями. Первая функция приходится ему в зону «Не надо», то есть то, чем живет человек, кажется ему нежелательным, ненужным: субъектная логика и субъектная сенсорика соответственно. Это также не способствует сближению их позиций. А третья функция попадает ему в минус четвертую – «Не хочу, боюсь». То есть то, о чем больше всего хлопочет квазитождик – пугает. Горький пугается откровений Габена, а Габен пугается принципиальности Горького. При этих отношениях человек вынужден бороться, развивать в себе качества борца, а более-менее адекватное применение для них – только через совместную работу, где сближение возможно только по деловым вопросам.

**Отношения суперэго.** Суперэжник – возлюбленный противоположника, его качества восхищают и вызывают зависть одновременно (мол, я так не умею). При этом вторая функция приходится ему в «Решение проблем», что позволяет «всковырнуть» пласт неосознаваемых проблем, способствующих решению проблем, «сидящих» в самооценке. Так Горький может помочь сделать сильнее, богаче Достоевского, что в свою очередь может помочь ему в укреплении своего здоровья. А Достоевский может помочь решить неосознаваемые накопившиеся проблемы во внешней ситуации Горького, помочь реализовать какие-то скрытые возможности, что позитивно отразится и в плане укрепления целостности внутренней ситуации как подтверждение реализуемости своих идей. Первая функция не так активно, но все же попадает взаимно в зону страхов друг друга, что отталкивает друг от друга при более близком контакте.



Так Горький иногда задевает зону субъектной логики Достоевского, пугая его своими измышлениями, зачастую противоречащими существующему порядку, которым он внушается, а Достоевский пугает Горького своими откровениями относительно его отношения к кому-либо, тогда как тот ждет больше, что все будут стремиться друг другу понравиться. В случае активной защиты самооценки – она приходится в зону «Не надо» суперэжника, то есть тоже особого понимания это не вызывает. Таким образом эти отношения не так плохи, как квазитождества или конфликта, на приличной дистанции даже очень позитивное чувство могут вызывать, но чем ближе друг к другу – тем больше проблем, так как тут не только вторая, но и первая функция становится видна, а то и зона «Проблемы», которые никак не могут способствовать сближению сторон. Поэтому эти отношения хороши для того, чтобы восхищаться друг другом на расстоянии, завидовать сильным качествам друг друга, но слишком сильно сближаться все же не надо, лучше просто постараться быть хорошими товарищами, во всяком случае, с точки зрения их соционической комфортности.

**Родственная квадра (старших родственников)** – это квадра, которая хороша как способ расконсервирования квадральной защиты от окружающего мира, поскольку люди в ней также очень интересны. Это получается для рационалов – 1-я и 2-я квадры взаимно, 3-я и 4-я. Иррационалы – наоборот выходит, 1-я и 4-я, 2-я и 3-я. Отношения походят на отношения с хорошим родственником, которого уважаешь.

**Отношения ревизии (вы – подревизный).** Первый случай несимметричных отношений. Ревизор – что-то вроде отца, начальника, перед которым отчитываешься, наиболее хороши, когда ревизор – начальник или отец, тогда получается, что это соответствует социальной роли. В противном случае получается конфликт рано или поздно. Причем желательно, чтобы не было слишком близкого контакта, иначе подревизный будет все время переспрашивать ревизора, правильно ли он все делает. Для Горького ревизором является Дон-Кихот. Вторая функция Дон-Кихота – субъектная логика, являющаяся первой, а значит консервативной функцией Горького, в результате Дон-Кихот постоянно поправляет Горького по ней. Главная функция Дона – объектная интуиция, является зоной решения проблем Горького, на которую он может тоже иногда указывать, что позволяет тому решать неосознаваемые проблемы, способствующие решению проблем самооценки. Вторая функция Горького (объектная сенсорика) пугает Дон-Кихота, так как приходится ему в зону страхов. Третья функция Горького приходится Дон-Кихоту в зону «Плохо», то есть тоже ему это кажется совершенно непонятным. Третья функция Дон-Кихота при наличии активной защиты функции также весьма неплохо ложится на четвертую Горькому, в результате он еще может и внушаться иногда. Как следствие – подревизный тянется к ревизору, так как чувствует практическую пользу от его действий для себя, но тот постоянно критикует его, так как все, что он делает – рождает в нем либо страх, либо непонимание, либо стремление поправлять его. В конечном итоге и подревизный может обижаться, рвать отношения с ревизором. Но если этого не происходит, то отношение к нему складывается как к хорошему, уважаемому родственнику, хоть и со скверным характером. Данные отношения еще очень напоминают отношения учителя – ученика в восточных фильмах. В принципе, если ученик не слишком обижается на пренебрежительное отношение учителя, то и научиться может многому, поскольку они вскрывают многие неосознаваемые проблемы человека. Во всех остальных не перечисленных случаях,

лучше не выходить на слишком близкий контакт, ограничившись отношением хороших родственников.

**Отношения социального заказа (вы – подзаказный).** Второй случай несимметричных отношений в соционике. Заказчик – родственник, которого надо опекать. Дело в том, что вторая функция заказчика попадает вам на четвертую («Хочу») и вы воспринимаете все его слова как руководство к действию. Так заказчиком Горького является Дюма, его объектная этика суггестирует четвертую функцию Горького словами о том, как его все любят. В этом состоянии, пока влияние «чар» не рассеется, можно много чего попросить сделать и Горький с радостью поможет ему решить какие-то его проблемы. В случае семейных отношений так и происходит: заказчик формирует заказы, а подзаказный выполняет его поручения, пока не успеет выйти из этого состояния. Иногда в таких семьях неосознанно подзаказный постоянно бежит из дома, скажем, прогуляться, чем спасает себя от физического перенапряжения. В случае осознания того, что заказчик злоупотребляет властью, подзаказный, включая свою первую функцию, может запросто ударить по больному месту заказчика – самооценке. Так Горький может сказать Дюма, что тот неправильно что-то понимает. А вообще первая функция не очень активно, но все же поддерживает функцию самооценки заказчика, что ему также очень приятно и полезно, укрепляет их отношения. Вторая функция подзаказного приходится в зону игнорирования заказчика, поэтому его сильных качеств он не замечает. Получается, что подзаказный уважает заказчика, а заказчик подзаказному – скорее просто приятен и удобен. Первая функция заказчика попадает подзаказному в зону «Не надо» - это также не очень способствует отношениям в моменты, когда подзаказный не находится под суггестией при более близком контакте. Третья функция Горького попадает в зону страха Дюма, что также может иногда пугать его при более близких контактах. В общем и целом для подзаказного отношения напоминают наркотик, вроде и понимаешь, что не все правильно, но ведь хорошо, приятно находиться рядом с заказчиком. Для заказчика – просто удобны и приятны. Польза их в том, что подзаказный учится о ком-то заботиться, заказчик воспринимается как родственник, которого надо опекать, заказчик – грамотно командовать. В принципе – достаточно комфортные отношения для любого дела, так как есть стимул для взаимного сближения. Но при романтических отношениях – постоянно будут возникать трудности, хоть они и соблазнительны часто именно в этой связи, ведь любовь – часто тоже воспринимается как наркотик или как то, что кто-то тебе подчиняется. Правда в семье при таких отношениях есть большая вероятность возникновения домашнего диктата, особенно если заказчик – муж, а подзаказный – жена, так как тут еще и вступают в силу социальные роли, получается что-то вроде патриархата. При обратной ситуации – в меньшей степени, но что-то матриархальное может быть иногда. А также будет верным то, что в них один любит, другой позволяет себя любить.

**Родственные отношения** – и есть родственные, то есть это – какой-то уважаемый родственник, с которым бывает приятно увидеться, поговорить. С ним совпадают первая и четвертая функции, воспроизводящие элементы мира в себе. Это значит, что они оба ждут от мира одного и того же и хотят получить одного и того же. Горький и Робеспьер консервативны в вопросах субъектной логики, поэтому в этом вопросе обычно достигают согласия, если они затрагиваются при близком контакте и хотят получить от мира одного и того же – хорошего отношения к себе. Это с одной

стороны и хорошо, с другой – может быть и элемент конкуренции какой-то. А вот способы реализации в мире, «продукции» - у них разные. Это может удивлять и вызывать непонимание друг у друга: говорят вроде об одном и том же, а реализовываются по-разному. С другой стороны, это обеспечивает всестороннее развитие фирмы, если речь идет, скажем, о бизнесе. Только нужно понимать, что каждый заниматься будет все-таки своим направлением. В то же время «продукция» Горького приходится в зону Решения неосознанных проблем Робеспьера, а продукция Робеспьера – в зону решения проблем Горького, что позволяет им, несмотря на некоторые разногласия в средствах, все же успешно решать проблемы друг друга. Зона третьей функции же, также выдающая все же какой-то «продукт», также кажется непонятным, так как он приходится в зону «Не надо». Но в отличие от второй функции – тут он практической пользы не несет друг другу. В общем и целом можно сказать, что это очень продуктивные для сотрудничества отношения. Только желательно, чтобы оба типа имели возможность какой-то автономности друг от друга, чтобы его деятельность не мешала вашей и наоборот, так как на уровне идеологии оба понимают друг друга отлично, пока не берутся за дело. Но и там по основной функции, выдающей «продукт», все получается очень полезно друг для друга, по третьей же – нет, но для общего дела это также может иметь значение. То есть они полезны, если оба типа не конкурируют друг с другом по первой – четвертой и когда уважают сферу деятельности друг друга, а не относятся к этому как к чему-то неправильному. В общем и целом и получается отношение как с неким родственником, с которым понимание есть, хоть и не совсем полное. Для улучшения этих отношений еще бывает полезно, если есть еще какие-то люди между вами, тогда сфера «продукции» будет меньше бросаться друг другу в глаза и понимание будет еще более полным.

**Полудуальные отношения.** Полудуал – что-то очень близкородственное, вызывает приятные чувства, но при этом человек достигает своих целей иначе и озабочен другими проблемами, чем вы. Основной контакт происходит по Главной функции, которая если не суггестирует, то успокаивает друг друга, попадая на четвертую функцию. Так Горький успокаивает Гюго своим пониманием, а Гюго успокаивает Горького, говоря ему об отношении к нему. Основная «продукция» же приходится в зону «Не надо» друг другу, то есть остается малопонятной. Второстепенная «продукция» с третьей функции приходится на зону решения проблем друг друга, что может быть очень полезным. То есть человек для вас очень приятен, иногда полезен, но сфера его основной деятельности вам будет все же малопонятной и на слишком близкой дистанции вас все же будет что-то отталкивать друг от друга. В принципе для романтических отношений они достаточно хороши, но если нет полного «слияния» друг с другом, лучше, если у обоих есть работа, связанная с реализацией по второй функции, тогда это будет намного лучше. Для всех остальных случаев эти отношения будут также одними из самых комфортных, если не считать дуальные и активацию, разве что для совместной работы могут быть не очень хороши.

Все эти отношения с представителями Родственной квадры позволяют «расконсервировать» свою квадру как самодостаточную структуру, поскольку люди в ней обычно тоже очень интересны и это позволяет все же быть адекватнее окружающему миру.

**Антиродственная квадра (младших или бедных родственников).** Это получается для рационалов квадры: 2-я и 3-я, 1-я и 4-я. Иррационалы: 1-я и 2-я, 3-я и 4-я. Тут человек наоборот чувствует себя в более привилегированном положении часто, ждет отчетов, раздает указания.

**Отношения ревизии (вы – ревизор).** Эти отношения мы уже описывали выше, только теперь вы меняетесь ролями. Подревизный должен отчитываться перед вами и он это делает. Для типа Максим Горький подревизным является тип Наполеон. Теперь вы для него – уважаемый, но со скверным характером родственничек. А вы видите в нем какого-то очень уж непутевого младшего родственника и всячески его понукаете, отчитываете.

**Отношения социального заказа (вы – заказчик).** Аналогичная ситуация и в этих отношениях, мы тоже их уже описывали, только теперь вы – заказчик. Для типа Максим Горький подзаказным является тип Бальзак. Подзаказный всячески опекает, угождает, помогает вам, а вы учитесь командовать, направлять его деятельность, быть начальником.

**Мирижные отношения.** С миражником вы обычно стараетесь не замечать друг друга, то есть хорошо только, когда нет близкого контакта, немного на дистанции, так как то, чем он «живет» - кажется неуместным (они, получается, принадлежат к взаимно антиродственным квадрам, как и при деловых отношениях). Эти отношения можно назвать как просто отношения без отношений. Ваша основная деятельность приходится в зону самооценки ему и наоборот. Так Горький своими умениями, в том числе обращением с деньгами, силой, помогает обрести уверенность в этом же Джеку Лондону, а тот помогает обрести внутреннее спокойствие и непротиворечивость Горькому. А вот первая функция приходится в зону «Плохо», игнорирования, это является основным отталкивающим фактором при более близком контакте. Горькому не нравится, что Джек Лондон живет фактами, а Джеку не нравится, что Горький увлекается объяснениями, своим пониманием проблем. То есть немного на дистанции и полезно иметь какие-то общие дела, но при более близком контакте вам обоим хочется взаимно удалиться друг от друга. Поддержка миражника становится приятной, пока все отдыхают, развлекаются и нет надобности включать главную функцию: например, для курортного романа, совместного отдыха на природе – как раз подойдут. Если же вы начинаете жить вместе, а не просто развлекаться, то вы стараетесь друг от друга отстраниться, так как основная сфера жизнедеятельности человека кажется чем-то неправильным, злом. То есть отношения комфортны либо для совместного отдыха, либо для работы, но в разных отделах, чтобы слишком сильно не успевать сцепиться первыми функциями, а только второй, выдающей продукт и помогающий функции «Самооценки» другого, также выдающей какую-то продукцию, что будет способствовать качественной работе обоих. В случае брака между представителями данных типов, обычно все проходит по следующему сценарию: вместе хорошо отдыхали где-то, решили жить вместе, но тут-то и начинается некоторая отстраненность друг от друга: можно сравнить это с английским браком. Люди живут вместе, но контакт между ними утерян, они только тешат самооценку друг друга и тем самым взаимно извлекают пользу друг от друга. Впрочем, когда они решают поехать отдохнуть куда-то, то они могут снова улучшаться. Это хорошо для тех, кому нравится оставаться холостяком, будучи в браке: вроде и есть отношения, а вроде как их и нет, можно спокойно заниматься своими делами.

**Деловые отношения** – в этих отношениях люди очень сильно конкурируют, считают себя важнее, что ли. Хороши только тогда, когда все действия взаимно запротоколированы до мелочей, иначе начинается постоянное «перетягивание одеяла» на себя. Хороши, разве что, в таком случае и когда оба возглавляют соседние отделы (так как будет стремление конкурировать отделами). Вы с ним выдаете полностью одинаковую продукцию со второй и третьей функций, что создает определенное конкурирование между вами, но при более тесном контакте начинаете цепляться первыми функциями, которые взаимно приходится друг другу в зону страхов. Горький пугается откровений Драйзера, которые он иногда выдает при более тесном контакте, а Драйзер пугается логических рассуждений Горького, в которых звучит много объяснений и мало фактов, цифр. Поэтому слишком близко подпускать друг друга кажется опасным. Лучше, когда между ними есть еще кто-то или что-то: другой отдел, другие люди, которые также оттягивают на себя часть внимания, не давая сойтись слишком близко первыми функциями. При романтических отношениях контакт завязывается, чаще всего, очень быстро. Но чем быстрее все случается, тем быстрее и заканчивается, так как вступает в силу конкурирование и страх. То есть эти отношения – скорее для делового сотрудничества на некоторой дистанции или для товарищества, но скорее – все же не для дружбы.

Зная свой тип и предполагаемого человека – вы можете узнать соционическую комфортность отношений с ним и вообще характерные особенности этих отношений, пользуясь приведенной ниже таблицей. Однако не забывайте, что соционическая, как и психологическая совместимость, еще не означает отношения как таковые, это – всего лишь один из факторов, который может на них влиять и потому есть смысл их просто иметь ввиду, чтобы быть готовым к тому, куда они могут вас привести.

ВыЮн	ИЛЭ	СЭИ	ЭСЭ	ЛНИ	ЭИЭ	ЛСИ	СЛЭ	ИЭИ
ИЛЭ	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	З-	Р-	ДЕ	МИ
СЭИ	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	Р-	З-	МИ	ДЕ
ЭСЭ	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	РО	ПД	З+	Р+
ЛНИ	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	ПД	РО	Р+	З+
ЭИЭ	З+	Р+	РО	ПД	ТО	ДУ	АК	ЗЕ
ЛСИ	Р+	З+	ПД	РО	ДУ	ТО	ЗЕ	АК
СЛЭ	ДЕ	МИ	З-	Р-	АК	ЗЕ	ТО	ДУ
ИЭИ	МИ	ДЕ	Р-	З-	ЗЕ	АК	ДУ	ТО
СЭЭ	СЭ	ПП	КВ	КФ	З+	Р+	РО	ПД
ИЛИ	ПП	СЭ	КФ	КВ	Р+	З+	ПД	РО
ЛИЭ	КВ	КФ	СЭ	ПП	ДЕ	МИ	З-	Р-
ЭСИ	КФ	КВ	ПП	СЭ	МИ	ДЕ	Р-	З-
ЛСЭ	З-	Р-	ДЕ	МИ	СЭ	ПП	КВ	КФ
ЭИИ	Р-	З-	МИ	ДЕ	ПП	СЭ	КФ	КВ
ИЭЭ	РО	ПД	З+	Р+	КВ	КФ	СЭ	ПП
СЛИ	ПД	РО	Р+	З+	КФ	КВ	ПП	СЭ
ВыЮн	СЭЭ	ИЛИ	ЛИЭ	ЭСИ	ЛСЭ	ЭИИ	ИЭЭ	СЛИ
ИЛЭ	СЭ	ПП	КВ	КФ	З+	Р+	РО	ПД
СЭИ	ПП	СЭ	КФ	КВ	Р+	З+	ПД	РО
ЭСЭ	КВ	КФ	СЭ	ПП	ДЕ	МИ	З-	Р-
ЛНИ	КФ	КВ	ПП	СЭ	МИ	ДЕ	Р-	З-
ЭИЭ	З-	Р-	ДЕ	МИ	СЭ	ПП	КВ	КФ
ЛСИ	Р-	З-	МИ	ДЕ	ПП	СЭ	КФ	КВ
СЛЭ	РО	ПД	З+	Р+	КВ	КФ	СЭ	ПП
ИЭИ	ПД	РО	Р+	З+	КФ	КВ	ПП	СЭ
СЭЭ	ТО	ДУ	АК	ЗЕ	З-	Р-	ДЕ	МИ
ИЛИ	ДУ	ТО	ЗЕ	АК	Р-	З-	МИ	ДЕ
ЛИЭ	АК	ЗЕ	ТО	ДУ	РО	ПД	З+	Р+
ЭСИ	ЗЕ	АК	ДУ	ТО	ПД	РО	Р+	З+
ЛСЭ	З+	Р+	РО	ПД	ТО	ДУ	АК	ЗЕ
ЭИИ	Р+	З+	ПД	РО	ДУ	ТО	ЗЕ	АК
ИЭЭ	ДЕ	МИ	З-	Р-	АК	ЗЕ	ТО	ДУ
СЛИ	МИ	ДЕ	Р-	З-	ЗЕ	АК	ДУ	ТО

Кто он мне? ТО — тождественный; ДУ — дуальный; АК — активатор; ЗЕ — зеркальный; ПД — полудуальный; МИ — миражный; ДЕ — деловой; РО — родственный; З+ — заказчик; З- — подзаказный; Р+ — ревизор; Р- — ревизируемый; КФ — конфликтер; СЭ — суперэго; ПП — полная противоположность; КВ — квазитожественный.

## 9. Интертипные отношения как способ самопрограммирования

Игорь Калинаускас в своих книгах по соционике поднял очень интересную тему, которую мы попытаемся развить более подробно. Дело в том, что каждый человек, как мы уже поняли из всего вышенаписанного, «живет» или еще можно сказать, что его сознание существует на одной из восьми соционических функций. Таким образом, когда мы вступаем в контакт с представителем какого-либо типа, то этот аспект, как мощный генератор, включает в нас определенную программу, на которой находится этот самый аспект по отношению к нам. Звучит достаточно невероятно, но уж больно похоже на правду, если вы немного обратите внимание на себя. Вторая функция более активна как выдаваемый продукт, но она — лишь средство, но не находится в работе постоянно, поэтому с этой точки зрения она не так важна, программу включает именно первая как более мощный источник. А теперь просто смотрим, кто из тех, с кем мы имеем дело чаще всего, приходится нам по первой функции и осознаем, какую именно программу они в нас включают.

Если в вашем окружении находится много **тождиков** и представителей **родственных отношений**, то вы занимаетесь в эти моменты своей жизни самоутверждением, укреплением своих позиций в обществе, познанием себя, поскольку они включают в вас функцию «Хорошо» на полную мощность.

Наличие в вашем окружении **дуалов** и **полудуалов** позволяет вам находиться в расслабленном состоянии, хорошем для отдыха, расслабления, комфорта, поскольку включают в вас функцию «Хочу».

**Зеркальщик** и **подревизный** включают в вас режим «Надо», что очень хорошо для плодотворной работы, выдачи качественного результата.

**Активатор** и **подзаказный** позволяют вам решить накопившиеся проблемы осознаваемого характера, до которых у вас не доходили руки, лучше их осознать и, наконец, начать их решать, что-то делать с этим, поскольку они включают функцию «Проблемы».

**Противоположник** и **миражник** включают функцию «Плохо», что вынуждает вас «подняться» над бытовыми проблемами, осознать всю их суетность, шире смотреть на вещи, активно развиваться.

**Суперэжник** и **деловой** включают функцию «Не хочу, боюсь», в результате мы занимаемся выживанием, обороной, борьбой со страхами, признанием того, чего мы не хотим видеть и признавать, спускаемся с небес на землю.

**Квазитождик** и **заказчик** включают функцию «Не надо», в результате чего мы учимся бороться, опровергать, учимся побеждать.

**Ревизор** и **конфликтер** включают функцию «Решение проблем», что позволяет осознать и решить целый спектр неосознаваемых нами проблем, которые в действительности нам мешают, а мы об этом и не подозреваем.

Таким образом, если вы осознаете существующие ныне перед вами задачи и хотите их решить, все, что вам нужно – это умение, как на пульте телевизора, переключить канал. Для этого нужно проанализировать окружающих вас в настоящий момент людей как представителей определенного типа информационного метаболизма, далее смотрим, какую программу они в вас включают. Если она не годится для решения стоящих задач, то на время снижаем активность контактов с ними и увеличиваем контакты с теми, кто включает необходимые вам программы, даже если они вам не нравятся по какой-либо причине. И, таким образом, можно решать многие задачи. Так, если вы хотите плодотворно поработать, то не стоит увеличивать контакт с представителями функции «Хочу», так как они настроят вас на совсем другой лад: отдыхать и развлекаться. Лучше тогда пообщаться с представителем функции «Надо». Если у вас опустились руки, вы перестаете верить в себя, то полезно будет пообщаться с представителем функции «Хорошо», заразиться от него самоуверенностью. Если у вас накопился воз проблем, которыми никак не получается заняться и не хочется, то ищем представителя функции «Проблемы». Если хотим хорошо отдохнуть – ищем представителя функции «Хочу». Если мы понимаем, что жизнь стала пресной, неинтересной, нужно дальше развиваться, но непонятно куда, то ищем представителя функции «Плохо» и учимся, развиваемся, не обращая внимания на наши чувства. Если вы хотите «открыть на себя глаза» или немного экстрима, сильных эмоций вроде страха, то есть смысл связаться с представителями функции «Боюсь». Если вы хотите научиться побеждать, бороться с трудностями, то ищем представителя «Не надо». Если же вы,

вроде как, все делаете правильно, а ничего у вас не получается – значит, есть проблемы, которые вы не осознаете. В такой ситуации срочно ищите представителя функции «Решение проблем» и запасайтесь терпением, поскольку это будет не самое приятное занятие.

Я не призываю всех верить в эффективность данных действий. Однако если немного поэкспериментировать с этим, то можно убедиться в практической ценности всего этого, просто манипулируя с «пультом» программ там, где это крайне необходимо ввиду сложившейся жизненной ситуации. Конечно же, не стоит превращать всю свою жизнь в такого рода манипуляции, тогда значительно быстрее «поедет крыша», но иногда, когда надо что-то делать, но что-то не срастается – очень полезно поступить именно так.

## 10. Описание квадрантов

Для простоты определения ценностей типа я предлагаю ввести такое понятие как ценностные или квадрантные признаки. На мой взгляд, это будет намного эффективнее, чем тем же популярными ныне признаками Рейнина. Разница – тут все будет просто и понятно как с точки зрения содержания функций, так и уверенности в том, что они – реально существуют в природе. Кроме того, очень легко будет определять их, даже просто ориентируясь по их названиям. Ценностные признаки тогда будут выглядеть так:

### **Объектная логика / субъектная логика – правильные / понимающие**

Первые будут ориентироваться на правила и законы объективного мира, устанавливать их и соблюдать. Вторые – на стремлении понимать что-либо или кого-либо.

### **Объектная этика / субъектная этика – компромиссные / откровенные**

Первые ориентируются в своем поведении на хорошее отношение к себе, тем самым, идя на компромиссы с реальностью в своем отношении к чему-либо. Вторые – стремятся к откровенным высказываниям своего отношения к кому-либо или чему-либо.

### **Объектная сенсорика / субъектная сенсорика – волевые / вкушающие**

Первые ориентируются на волю, силу к достижению целей в физической реальности. Вторые – стремятся в ней все вкушать, попробовать.

### **Объектная интуиция / субъектная интуиция – романтические / принципиальные**

Первые ориентируются на гармонию и открывающиеся возможности окружающего мира. Вторые – на принципиальность и «внутренний стержень» человека.

## Квадрант Альфа

**Признаки: понимающие, компромиссные, вкушающие, романтические.**

**Субъектная логика** – моя логика. Мое понимание, объяснение, теория, концепция, мое мировоззрение, описание, учения, взаимопонимание. В отличие от объектной логики – важно понимать все структурно, целиком. Одна концепция дополняет другую, важнее все понимать, нежели «зубрить» с целью использовать это на практике. Не так важны факты, как концепции (иногда даже – тем хуже для фактов),



иногда «словоблудие» - логика ради логики, стремления подискутировать, а не решать конкретные задачи. «Закон может не соблюдаться, если я с ним не согласен». Хороша для развития личности с точки зрения умения размышлять в рамках «расширения кругозора», умения выйти за рамки обыденности окружающей действительности (скажем – абсурдистские концепции). «Я понял твоё учение, сенсей».

**Объектная этика** – этика внешнего мира. Отношение людей ко мне и между собой. Эмоции других людей, внешние отношения, которые «видны вооруженным глазом». В отличие от субъектной этики – это что-то вроде «умения дружить», жить всеобщим позитивом, положительными эмоциями друг друга, созидать позитив и нравиться друг другу, мораль общества, какой-то группы, к которой принадлежит человек. Мораль именно общественная, несколько изменчивая именно по сути своей, так как понятие нормы постоянно корректируется обществом. Важно уметь нравиться, более манипулятивная по сути своей, но и люди чаще более легки и приятны в общении, умеют нравиться, а не просто «гнуть свою линию морали». Также под этим можно подразумевать такое понятие как социальное ожидание, то есть требование к адекватности поведения человека исходя из конкретной ситуации с точки зрения общества или группы: например – с точки зрения социальных ролей. «Я пришел на работу, сказал здравствуйте, а мне даже никто не ответил, не уважают».

**Субъектная сенсорика** – мои внутренние ощущения (непосредственно моя сенсорика как таковая). Вкус, обоняние, осязание, зрение, слух. Все радости сенсорных ощущений: изысканная еда, поглаживания, массаж. Удобно – неудобно, приятные ощущения – неприятные, вкусно – не вкусно. Самочувствие и здоровье тела. Не так важно как тебя воспринимают снаружи, как мои внутренние ощущения. Если нравится какое-то физиологическое ощущение – значит это хорошо, даже если кто-то будет вас считать слабым. Мягкие поглаживания и прикосновения, эротизм, весь этот сенсорный «сюсю-мюсю».

**Объектная интуиция** – целостность и гармония внешней ситуации. Потенциальные возможности, расписание заранее известных событий, умение маневрировать в них. Стремление улучшить мир, сделать его более гармоничным. Неприятие разрушения внешней гармонии мира. Уклад, традиции. Ощущение того, что в данной ситуации будет сделать гармонично, а что нет. В отличие от субъектной интуиции – акцент идет на окружающем мире, а не на том, кто что чувствует внутри. То есть – важнее может быть «всех помирить», все успеть, чем достичь внутреннего спокойного состояния или быть идейным и последовательным человеком.

**Общее описание квадры.** Квадра новаторов, генераторов передовых и революционных идей, исследователей неизвестных явлений нашего мира. В ней не стыдно быть слабым, важно уметь дружить, излучать позитивные чувства и эмоции. Не страшно ошибаться, страшно быть консервативным, закостенелым, отсталым от жизни, не уметь радоваться жизни. Поощряется стремление понимать и познавать окружающий мир, даже если в чем-то ошибаешься, это все равно лучше и интереснее, чем просто узнавать все из учебников. Не умеют считать деньги, тратят их направо – налево на разные удовольствия, отчего считаются детсадом социона. Не любят внешнего порядка наподобие армейского, чиновничьего, когда все строго прописано: кто что должен делать. Среди представителей квадры часто встречаются люди, склоняющиеся к психологии хиппи – «детей солнца». Они живут какими-то, ну очень уж простыми радостями жизни: вкусная еда, питье, секс в качестве эротизма и взаимных

поглаживаний, веселье, праздники и прочие простые радости жизни. Гоняются за всеми открывающимися возможностями мира с бешеной скоростью и боятся что-то упустить. Стараются взять от жизни максимум удовольствий, но иногда увлекаются ими, что иногда чревато для здоровья. Не любят тех, кто режет «правду-матку» в глаза, разрушая общий позитив. Также не любят тех, кто пытается всех «построить» и записать в чьи-то ряды во имя какой-то идеи. Часто слывут пацифистами. Не очень любят высказывать свои настоящие чувства, чаще предпочитают обходиться теми, которые положено высказывать в той или иной ситуации. Среди представителей квадры часто встречаются ученые, конструкторы, медики, специалисты по уюту и комфорту, музыканты, экологи, педагоги, психологи, юристы, многие соприкасаются с продовольственной сферой в своей деятельности. Вообще часто находят прелести жизни в очень простых профессиях, так как нет стремления кому-то и чего-то доказывать именно в качестве социального признания их заслуг. Любят природу, жизнь вообще. Часто находят себе пристанище вдали от цивилизации, поближе к гармонии мира. А цивилизацию часто могут расценивать как зло, если не считать предметы быта и физические удобства. Жуткие гедонисты. То, что говорится ими, может не всегда совпадать с делами, поэтому как деловые партнеры могут быть не очень надежными. К тому же, если исполнение обещаний становится невыгодным, могут попытаться отказаться от него, если это не противоречит собственной морали.

## **Квадра Бета**

**Признаки: понимающие, компромиссные, волевые, принципиальные.**

**Субъектная логика** – моя логика. Мое понимание, объяснение, теория, концепция, мое мировоззрение, описание, учения, взаимопонимание. В отличие от объектной логики – важно понимать все структурно, целиком. Одна концепция дополняет другую, важнее все понимать, нежели «зубрить» с целью использовать это на практике. Не так важны факты, как концепции (иногда даже – тем хуже для фактов), иногда «словоблудие» – логика ради логики, стремления подискутировать, а не решать конкретные задачи. «Закон может не соблюдаться, если я с ним не согласен». Хороша для развития личности с точки зрения умения размышлять в рамках «расширения кругозора», умения выйти за рамки обыденности окружающей действительности (скажем – абсурдистские концепции). «Я понял твоё учение, сенсей».

**Объектная этика** – этика внешнего мира. Отношение людей ко мне и между собой. Эмоции других людей, внешние отношения, которые «видны вооруженным глазом». В отличие от субъектной этики – это что-то вроде «умения дружить», жить всеобщим позитивом, положительными эмоциями друг друга, созидать позитив и нравиться друг другу, мораль общества, какой-то группы, к которой принадлежит человек. Мораль именно общественная, несколько изменчивая именно по сути своей, так как понятие нормы постоянно корректируется обществом. Важно уметь нравиться, более манипулятивная по сути своей, но и люди чаще более легки и приятны в общении, умеют нравиться, а не просто «гнуть свою линию морали». Также под этим можно подразумевать такое понятие как социальное ожидание, то есть требование к адекватности поведения человека исходя из конкретной ситуации с точки зрения

общества или группы: например – с точки зрения социальных ролей. «Я пришел на работу, сказал здравствуйте, а мне даже никто не ответил, не уважают».

**Объектная сенсорика** – внешняя сенсорика. То есть, если можно так сказать, как чувствуют меня другие (в физическом смысле). Воля, сила, деньги, власть, умение манипулировать объектами, побеждать, действовать, внешняя эстетика и красота (кого-то или чего-то), роскошь, богатство, уважение, почет, солидность, «умения» вообще. Умение ставить цели и добиваться их. «Не хочешь – научим, не можешь – заставим». Не так важно то, что я чувствую внутри (в физиологическом смысле) как то, как меня воспринимают снаружи другие. Так, например, если больно – то лучше вида не подавать, чтобы тебя не считали слабым. Внешняя мимика и движения призваны продемонстрировать силу. Крепкие прикосновения, насыщенные силой и энергией.

**Субъектная интуиция** - целостность и гармония внутренней ситуации. Внутренняя гармония человека, идейность, внутренние убеждения, настроение, внутренняя непротиворечивость с самим собой. Оценка действий людей с точки зрения внутренних мотивов, умение разбираться во внутреннем мире другого и себя. Умение создавать внутри себя и других определенные внутренние состояния, настроения, способность почувствовать внутреннюю суть явлений. В отличие от объектной интуиции – акцент идет не на том, где что можно улучшить в мире, чтобы он был гармоничным, успеть все сделать, а на том, что происходит внутри тебя и других. Время в данном случае – не способ все успеть «в миру», а возможность самосозерцания, определенного внутреннего настроения. Даже если снаружи все плохо, внутри человек может чувствовать себя абсолютно гармонично, особенно если при этом его идейные принципы не страдают и он остается «верен сам себе».

**Общее описание квадры.** Квадра внедрятелей передовых идей в жизнь, революционеров, борцов за идею и справедливость. В ней приветствуются положительные эмоции, важно уметь дружить, излучать позитивные чувства. Не страшно ошибаться, страшно «быть как все», «посредственностью». Поощряется стремление понимать и познавать окружающий мир, даже если в чем-то ошибаешься, это все равно лучше и интереснее, чем просто узнавать все из учебников. Не любят тех, кто режет «правду-матку» в глаза, разрушая общий позитив. Но иногда, когда «накипит в душе» – это все же позволительно, так как никто здесь не любит чувствовать себя слабым или униженным. В ней стыдно быть слабым, почетно быть сильным, победителем, много чего уметь в жизни. Любят соревноваться, спорт. Ради хорошей идеи могут пойти на многое, смело отстаивать ее, даже оставаясь в явном меньшинстве. Воспевают героизм, славу. Умеют обращаться с деньгами, им важно добиваться социального признания, успешности, славы, почета, уважения. Не так важна внешняя гармония, сколько внутреннее спокойствие и безмятежность, вопреки всем проблемам мира. Почетно плевать в лицо опасности, бросать вызов превосходящему тебя по силе врагу, побеждать любой ценой. Отношение к сексу как к сексу, а не как к эротизму и взаимным поглаживаниям разных частей тела. Не очень любят высказывать свои настоящие чувства, чаще предпочитают обходиться теми, которые положено высказывать в той или иной ситуации. Они часто находят себе место в жизни среди артистов, финансистов, бизнесменов, спортсменов, тренеров, сотрудников силовых структур, чиновников, педагогов, психологов, аналитиков. Не любят бюрократии, поэтому их бизнес часто построен на том, чтобы вообще не связываться с бюрократическим аппаратом, если они с ним не знакомы достаточно хорошо.

Неприхотливы в быту, но любят окружать себя предметами роскоши. Важно держать данное слово, даже если это уже невыгодно. Поэтому их важное качество – надежность и хорошая репутация, последовательность, принципиальность, согласие с самим собой. То, что говорится и делается, как правило совпадает. Поэтому они – надежные партнеры, на которых можно положиться.

## Квадра Гамма

**Признаки: правильные, откровенные, волевые, принципиальные.**

**Объектная логика** - логика внешнего мира. Объективные знания, правила, факты, законы, связь внешних событий, «моя территория», практика (иногда ее еще называют процедурной логикой). В отличие от субъектной логики – важно то, «как это есть на самом деле», а не как ты это понимаешь (но и это самое «на самом деле» может быть не обязательно верным). Каждое знание может идти немного отдельно, важна практичность в решении проблемы, а не умение все понимать: «чтобы собрать автомат нужно эти детали собрать с этими вот таким вот образом». В данном случае логика – сугубо практическая штука для решения конкретных задач, не нужно зарываться в теории, чтобы делать конкретные дела, можно просто узнать «порядок вещей» и что-то сделать, исходя из него. «Если на улице идет дождь - то нужно искать зонт, чтобы не намочнуть».

**Субъектная этика** – моя этика. Мое отношение к другим людям или чему-либо вообще, моя мораль, мои чувства и эмоции, люблю / ненавижу кого-либо. В отличие от объектной этики – более «жесткая», так как нет стремления всем нравиться, зато важнее, чтобы все нравились тебе, откуда иногда появляется некоторое морализаторство, так как таким людям скандалить гораздо проще, при этом их внутренняя этика может не страдать. Может отличаться от общественной морали, что иногда чревато последствиями. Важно, чтобы нравились тебе, поэтому реже «прогибается под изменчивый мир»: «если я тебя придумал – стань таким, как я хочу». Тут важнее честно говорить, что думаешь и чувствуешь на самом деле, нежели прятать свое мнение за конвенциональное поведение. Ее суть – это собственные на 100% искренние оценки всему кругом с точки зрения «хорошо – плохо». «Мне очень не нравится ваш хамский тон».

**Объектная сенсорика** – внешняя сенсорика. То есть, если можно так сказать, как чувствуют меня другие (в физическом смысле). Воля, сила, деньги, власть, умение манипулировать объектами, побеждать, действовать, внешняя эстетика и красота (кого-то или чего-то), роскошь, богатство, уважение, почет, солидность, «умения» вообще. Умение ставить цели и добиваться их. «Не хочешь – научим, не можешь – заставим». Не так важно то, что я чувствую внутри (в физиологическом смысле) как то, как меня воспринимают снаружи другие. Так, например, если больно – то лучше вида не подавать, чтобы тебя не считали слабым. Внешняя мимика и движения призваны демонстрировать силу. Крепкие прикосновения, насыщенные силой и энергией.

**Субъектная интуиция** - целостность и гармония внутренней ситуации. Внутренняя гармония человека, идейность, внутренние убеждения, настроение, внутренняя непротиворечивость с самим собой. Оценка действий людей с точки зрения

внутренних мотивов, умение разбираться во внутреннем мире другого и себя. Умение создавать внутри себя и других определенные внутренние состояния, настроения, способность почувствовать внутреннюю суть явлений. В отличие от объектной интуиции – акцент идет не на том, где что можно улучшить в мире, чтобы он был гармоничным, успеть все сделать, а на том, что происходит внутри тебя и других. Время в данном случае – не способ все успеть «в миру», а возможность самосозерцания, определенного внутреннего настроения. Даже если снаружи все плохо, внутри человек может чувствовать себя абсолютно гармонично, особенно если при этом его идейные принципы не страдают и он остается «верен сам себе».

**Общее описание квадры.** Квадра людей, умеющих работать, бизнесменов. В ней стыдно быть слабым, почетно быть сильным, победителем, много чего уметь в жизни. Любят соревноваться, спорт. Ради хорошей идеи могут пойти на многое, смело отстаивать ее, даже оставаясь в явном меньшинстве. Воспевают героизм, славу. Умеют обращаться с деньгами, им важно добиваться социального признания, успешности, славы, почета, уважения. Не так важна внешняя гармония и дружелюбие, сколько внутреннее спокойствие и безмятежность, вопреки всем проблемам мира. Почетно плевать в лицо опасности, бросать вызов превосходящему тебя по силе врагу, побеждать любой ценой. Отношение к сексу как к сексу, а не как к нежным прикосновениям и взаимным поглаживаниям разных частей тела. В этой квадре не принято скрывать своих чувств и отношений к чему-либо, только если это может повредить чему-то, скажем, деловым отношениям. В остальных случаях свои принципы, идеи, мораль – именно навязывается окружающим, так как их отсутствие воспринимается как зло. Если мнения на них не совпадают, то вопрос решается путем прения сторон и нахождения компромисса, умения договариваться, учитывать интересы друг друга. Именно поэтому ее часто воспринимают как агрессивную, но это только оттого, что она наиболее откровенная из всех. «Не согласен со мной – спорь, а если не хочешь – значит просто нет мотива отстаивать свои интересы и принципы, а у меня они есть и значит я прав». Среди представителей квадры часто встречаются бизнесмены, экономисты, торговцы, финансисты, чиновники, представители силовых структур, ученые, лекторы, артисты, воспитатели, спортсмены, тренеры, администраторы, политики, конструкторы, механики. Любят порядок, не терпят хаоса, безответственности. Такое чувство, что такое понятие как устав для них должен существовать в любом деле. Бескомпромиссны в вопросах морали, нравственности именно в своем ее понимании. Не любят пустой болтовни, любят факты, объективные законы. Активны во внешней деятельности и их не пугает бюрократия и другие барьеры. Если надо обойти десять инстанций – они это сделают запросто. Такое чувство, что они себя чувствуют во всем этом как рыба в воде. Неприхотливы в быту, но любят окружать себя предметами роскоши. Важно держать данное слово, даже если это уже невыгодно. Поэтому их важное положительное качество, зачастую – деловая надежность и репутация, последовательность, принципиальность, согласие с самим собой. Такое чувство, что договариваются в любом деле – от личных, до деловых отношений. Поэтому, не найдя контраргументов, могут начать все делать по-своему, прийти «со своим уставом в чужой монастырь». Ценят понятие «моя территория». Им важно иметь место, на котором они будут главными.

## Квадра Дельта

**Признаки: правильные, откровенные, вкушающие, романтические.**

**Объектная логика** - логика внешнего мира. Объективные знания, правила, факты, законы, связь внешних событий, «моя территория», практика (иногда ее еще называют процедурной логикой). В отличие от субъектной логики – важно то, «как это есть на самом деле», а не как ты это понимаешь (но и это самое «на самом деле» может быть не обязательно верным). Каждое знание может идти немного отдельно, важна практичность в решении проблемы, а не умение все понимать: «чтобы собрать автомат нужно эти детали собрать с этими вот таким вот образом». В данном случае логика – сугубо практическая штука для решения конкретных задач, не нужно зарываться в теории, чтобы делать конкретные дела, можно просто узнать «порядок вещей» и что-то сделать, исходя из него. «Если на улице идет дождь - то нужно искать зонт, чтобы не намочнуть».

**Субъектная этика** – моя этика. Мое отношение к другим людям или чему-либо вообще, моя мораль, мои чувства и эмоции, люблю / ненавижу кого-либо. В отличие от объектной этики – более «жесткая», так как нет стремления всем нравиться, зато важнее, чтобы все нравились тебе, откуда иногда появляется некоторое морализаторство, так как таким людям скандалить гораздо проще, при этом их внутренняя этика может не страдать. Может отличаться от общественной морали, что иногда чревато последствиями. Важно, чтобы нравились тебе, поэтому реже «прогибается под изменчивый мир»: «если я тебя придумал – стань таким, как я хочу». Тут важнее честно говорить, что думаешь и чувствуешь на самом деле, нежели прятать свое мнение за конвенциональное поведение. Ее суть – это собственные на 100% искренние оценки всему кругом с точки зрения «хорошо – плохо». «Мне очень не нравится ваш хамский тон».

**Субъектная сенсорика** – мои внутренние ощущения (непосредственно моя сенсорика как таковая). Вкус, обоняние, осязание, зрение, слух. Все радости сенсорных ощущений: изысканная еда, поглаживания, массаж. Удобно – неудобно, приятные ощущения – неприятные, вкусно – не вкусно. Самочувствие и здоровье тела. Не так важно как тебя воспринимают снаружи, как мои внутренние ощущения. Если нравится какое-то физиологическое ощущение – значит это хорошо, даже если кто-то будет вас считать слабым. Мягкие поглаживания и прикосновения, эротизм, весь этот сенсорный «сюсю-мусю».

**Объектная интуиция** – целостность и гармония внешней ситуации. Потенциальные возможности, расписание заранее известных событий, умение маневрировать в них. Стремление улучшить мир, сделать его более гармоничным. Неприятие разрушения внешней гармонии мира. Уклад, традиции, праздники как способ достижения внешней гармонии с миром. Ощущение того, что в данной ситуации будет сделать гармонично, а что нет. В отличие от субъектной интуиции – акцент идет на окружающем мире, а не на том, кто и что чувствует внутри. То есть – важнее может быть «всех помирить», все успеть, чем достичь внутреннего спокойного состояния или быть идейным и последовательным человеком. «Как прекрасен этот мир, посмотри».

**Общее описание квадры.** Квадра созидателей. В ней не принято скрывать своих чувств и отношений к чему-либо. Любят порядок, не терпят хаоса, безответственности. Бескомпромиссны в вопросах морали, нравственности именно в своем ее понимании. Не любят пустой болтовни, любят факты, объективные законы. В ней не стыдно быть слабым, страшно быть консервативным, закостенелым, отсталым от жизни, не уметь радоваться жизни. Не умеют считать деньги, тратят их направо – налево на разные удовольствия, живут, зачастую, простыми радостями жизни: вкусная еда, питье, секс в качестве эротизма и поглаживаний, веселье, праздники и прочие простые радости жизни. Гоняются за всеми открывающимися возможностями мира с бешеной скоростью и боятся что-то упустить. Стараются взять от жизни максимум удовольствий, но иногда увлекаются ими, что иногда чревато для здоровья. Любят природу, жизнь вообще, праздники, традиции. Часто находят себе пристанище вдали от цивилизации, поближе к гармонии мира. То, что говорится ими, может не всегда совпадать с делами. Поэтому как деловые партнеры могут быть не очень надежными. К тому же, если исполнение обещаний становится невыгодным – могут иногда запросто отказаться от него, если это не противоречит собственным моральным принципам. Часто становятся чиновниками, музыкантами, администраторами, лекторами, воспитателями, врачами, юристами, экологами, конструкторами, механиками. Многие соприкасаются с продовольственной сферой, вопросами комфорта, искусства, любят работать в военных структурах, но обычно не на боевых должностях. Могут выбирать себе простые, но прибыльные профессии, не столько с целью сделать карьеру, сколько с целью «срубить денег». Вообще карьеру часто делают за счет своих связей, кланового принципа. Гедонисты. Ценят понятие «моя территория». Им важно иметь место, на котором они будут главными. Ценят правила, считают нужным иметь распорядок действий, но они связаны либо с целесообразностью, либо с таким понятием как устав, традиции, но никак не с идейностью и принципиальностью. То есть любят наводить порядок, но воевать не любят, если это не противоречит каким-либо их нормам. А вот покомандовать как раз очень любят, выяснять отношения, поссориться, поконфликтовать. Но также легко и мирятся, так как это – просто такой образ жизни, достаточно открытый. Что-то не понравилось – сразу все вывалил на «ближнего своего», потом отпустило, помирились, и все снова хорошо. Ценят естественность. Не любят фальшивых чувств, притворств. «Лучше скажи как есть, чем будешь мне «зад лизать», а потом нож в спину воткнешь». Не любят громких лозунгов, не верят тем, кто хочет казаться хорошим, так как это противоречит понятию естественности. Созидают порядок, гармонию внешнего мира. Это и есть их основное занятие. Некоторые представители этих типов любят сбиваться в общины и жить так в согласии с природой, общими правилами, традициями, нормами и работать вместе, вместе отдыхать. Или это может быть еще клановый принцип, семьи.

### **III. Практика**

#### **11. 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 энергии 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 окружающим, 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 недоволен (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 удастся – 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 гонятся 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 планирует 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 Штрилицев с Великобританией, где всегда чаепитие «файв о'clock», 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 натываются 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 удастся 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 удастся, 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».

## **12. Методика диагностики типа**

На основе штурвала Калинаускаса достаточно легко определять тип информационного метаболизма кого-либо, если вы знаете характер каждой из 4-х ценностных функций. Можно это делать виртуально на основе анкет или при личном общении. Как ни странно – не суть важно. В отличие от методик популярной соционики – это всегда работает и все четыре «снаряда» аккуратно ложатся в «одну воронку», проверил многократно, и не надо гадать. Опишу методику чуть подробнее.

**1 этап.** Пытаюсь определить ценностные аспекты (по принципу + / - ценности), в идеале – пару ведущих функций. Читаем определение аспектов и смотрим, куда они попадают – в плюс или минус ценности.

**2 этап.** Применяю штурвал Калинаускаса. Его преимущество – понимание характера каждой из ценностных функций. А именно:

**1 функция.** Человек всегда высказывается очень уверенно и категорично по ней. Одновременно он очень консервативен по ней, не терпит возражений, что ли. Но и объяснить, почему он так думает часто не умеет. То есть это выглядит примерно так. Человек говорит, например: все люди должны быть воспитанными. Задается вполне логичный вопрос, почему? Человек объяснить по ней не может. Более того, при попытке возразить или высказаться негативно по поводу его изречений – может наступить внезапная агрессивная ответная реакция. То есть человек нуждается по ней в единомышленниках, которые будут принимать тот консервативный «порядок вещей», который она выдает.

**2 функция.** Человек ведет себя по ней очень активно и нестандартно, творчески, любит экспериментировать. Внешние проявления бывают очень нестандартные и оригинальные. Негатив на эту функцию просто снижает ее активность. Позитив увеличивает работоспособность. По этой функции нам надо, чтобы мир требовал чего-то от нас. Более того, нужно это не миру, а именно нам самим. То есть – очень альтруистическая функция.

Первые две функции часто выделяются своей гиперактивностью, что также является хорошей возможностью их ухватить. Особенно полезно, чтобы люди заполняли большие объемы текста по этой причине, так как постоянная работоспособность позволит на время «выключить» местами остальные функции и более активно работать по главным, как наиболее работоспособным.

**3 функция.** Точка наименьшего сопротивления. Каждый человек тратит уйму энергии на защиту этой функции, что внешне может выглядеть как полнейший «неадекват». Защита может быть в плюс и в минус. В плюс – человек будет доказывать свою состоятельность по ней и, прежде всего, самому себе. Например: «я добрый, следовательно, я – хороший». При хорошей самооценке человек по ней может даже «кокетничать», напрашиваться на подтверждение собственной хорошей оценки. В минус – человек утверждает обратное, чтобы к нему не приставали. Например: «вот такая я сволочь» при отрицательной самооценке. Защита в плюс может быть очень агрессивной при условии хорошей самооценки. Например – спор до белого каления. В этой связи иногда ее можно перепутать с первой. Но ее отличие: человек по ней менее уверен в себе и самонадеян, даже при самой положительной самооценке. Менее консервативен и, одновременно, внутри его проще «продавить», также это будет означать падение самооценки. Поэтому человек обычно считает разговоры на тему этой функции неприличными, не любит шутки на эти темы. Может крайне неохотно «открываться». А когда это делает, то старается это делать в кругу людей, которые его обычно поддерживают. Человек всегда ищет устойчивого плюса на эту функцию. Внешние

проявления – постоянное стремление «прояснить ситуацию». Из разряда: «Я тебя не обидел? Я не хотел тебя обидеть. Давай все-таки выясним. Я хороший человек, меня любить надо», а также трата уймы сил на защиту данной функции. Ни одна другая функция не будет настолько же мелочна, как эта. То есть она – спец по «раздуванию из мухи слона», даже первая не станет заниматься такими вещами, так как она более самодостаточна и консервативна, меньше нуждается в подтверждении плюса изнутри и извне. В крайнем случае, может кого-то обругать, но не станет «обижаться» как активационная при малейшем поводе обидеться. Чисто внешне еще при хорошем попадании минуса в нее можно увидеть изменение покрова кожи: покраснение, побледнение.

**4 функция.** Человек по ней ищет себе комфортное место нахождения. В случае попадания негатива на нее – просто ищет другое место обитания и все. Из разряда «Здесь меня не любят и не ценят – я уйду из этого ужасного места». Человек воспринимает информацию по ней очень некритично, внушаем, мнителен, программируем. Опирается на окружающих, авторитеты, ждет оценки извне, а не на себя. Например, может не знать о том, что он болен. А если кто-то ему скажет, что он болен – может сразу побежать в аптеку за лекарствами, даже если здоров. То есть человек опирается на мир, а не на себя по ней. Он по ней ждет всегда поддержки из мира, готового «продукта». Внешние проявления – отражение человеческого «хочу», он ищет себе позитива во внешнем мире на нее, комфортного места нахождения по этому аспекту. То есть либо хочет, чтобы его все любили в том месте, где он будет находиться, либо чтобы там ему было все понятно – в зависимости от аспекта. Также заметны и неуверенность, зависимость от внешнего мира, некритичность, внушаемость.

Если вам все равно сложно со вторым этапом – деления выявленных квадральных аспектов по функциям, то для упрощения определения функций можно попробовать все еще немного упростить, хоть это и не совсем корректно, но зато поможет запомнить и понять ключевую разницу между ними:

**1 функция – зона самоуверенности, то есть излишней уверенности в себе.**

**2 функция – зона уверенности.**

**3 функция – зона переживаний, о чем всегда «хлопочет».**

**4 функция – зона продажности, «предательства», чем человека можно легко переманить.**

А теперь представим, как это может выглядеть в жизни, на примерах и это поможет вам немного лучше почувствовать разницу между ними:

**Объектная логика:** 1. Моя жизнь – мои правила... для всех! 2. Я знаю многое и готов это доказать, если я не прав – то узнаю, в чем именно не прав и тогда уж точно буду знать. 3. Как я хочу получить приглашение в телепередачу «Что? Где? Когда?» и победить! 4. Жаль, что штатские живут не по уставу.

**Субъектная логика:** 1. Я все понимаю лучше всех! 2. Я многое понял в жизни, но хочу понять еще больше, в том числе то, что я понял не правильно. 3. Как бы найти легкий способ понять все на свете? 4. Ключи надо искать не там, где они спрятаны, а где светлее и где мне понятнее, как они могли туда попасть.

**Объектная этика:** 1. Меня невозможно не любить! 2. Да, я умею нравиться людям, а если даже и не нравлюсь кому-то – то буду работать над этим. 3. Вот бы мне выиграть приз зрительских симпатий! 4. Цени меня жена и детки, а не то уйду к соседке!

**Субъектная этика:** 1. Если я люблю – так ЛЮБЛЮ и буду любить всегда!!! Если ненавижу – так НЕНАВИЖУ и всегда буду ненавидеть, вах!!! 2. Я умею любить горячо и буду рад найти того, кто умеет это еще сильнее. 3. Вот бы влюбиться не в козла! 4. Любовь добра, а козел душка.

**Объектная сенсорика:** 1. Я – самый сильный мужик на свете, салаги. 2. Я силен и мне будет интересно с вами сразиться. 3. Вот бы мне взять первый приз на соревнованиях по выявлению сильнейшего человека мира! 4. Галантейщик и кардинал – это сила.

**Субъектная сенсорика:** 1. Я – товарищ на вкус и цвет. 2. Я умею вкусно готовить бутерброды и буду рад с кем-то посоревноваться в этом. 3. Бутерброды должны быть безопасными для здоровья и полезными! 4. Пусть я – мальчиш-плохиш, но зато у меня бутерброд с маслом есть!

**Объектная интуиция:** 1. Ах, до чего же прекрасен и гармоничен этот мир, особенно трубы заводов! 2. Мир гармоничен, а кто все же не гармоничен – нам подскажет гильотина. 3. Как бы сделать так, чтобы жизнь была «малиной»? 4. Ах, у вас уже есть гармоничный, идеальный мир? Бросаю семью, работу и иду к вам!

**Субъектная интуиция:** 1. Мои идеи и принципы – ваша священная обязанность. 2. Мои идеалы и принципы смело несусь в массы. 3. Как бы не изменить самому себе с самим собой? 4. Докажите мне, что я принципиален и гармоничен, и я – ваш навеки, упакуйте и заберите к себе домой.

Чем меньший номер функции – тем большая выраженность функции с точки зрения сознания человека, что наносит отпечаток и на конечный результат их работы. На первой – получается что-то вроде зазнайства. Да, это хорошо, что человек очень уверен в себе и иногда ему правда «море по колено», он может выдавать нереально высокий результат по ней, но очень часто переоценка себя может влечь и поражение как фактор недооценки противодействующего фактора. Поэтому работа второй функции будет более адекватной среде, но менее требовательной к себе. Работа третьей функции – еще менее качественной, но при этом все же выражена будет достаточно для осознания важности работы по ней. То есть хочется получать результат, не особо напрягаясь. В четвертой функции выраженность сознания будет еще меньшей, что будет означать просто стремление получать это извне вместо того, чтобы генерировать это самостоятельно, так как это кажется слишком трудным. Все это как раз и соответствует Теории мерности, согласно которой первая функция будет четырехмерной, вторая – трехмерной, третья – двумерной, а первая – одномерной.

\* **Не по теме главы.** Каждая из мерностей означает фактор качества обработки информации, в результате чего появляется ее адекватность ситуации. Одномерные функции учитывают только предшествующий опыт и потому соответствуют прошлому согласно концепции. Двумерные – опыт плюс нормы, то, что должно быть в данной ситуации, то есть статическому настоящему. Трехмерные – опыт, нормы и ситуацию, то есть, что есть в конкретной ситуации сейчас нового, что соответствует динамическому настоящему. Четырехмерные – опыт, нормы, ситуацию и время, то есть возможные варианты развития событий, что соответствует будущему. Вот мы и доказали ее



существование достаточно легким способом, по крайней мере для ценностных функций, а не как способ объяснения работы модели А, вернее того, почему она не работает. Теперь становится понятным, что излишняя самоуверенность первой функции не так уж и неправильна, так как по ней человек, фактически, умеет видеть будущее и часто позволяет заменить игнорируемую зону, находящуюся в минус первой функции. Так ЛСИ, конечно, может игнорировать факты объективной реальности, но за счет глубокой проработки своей логики может видеть их же, а к некоторым из них приходится самостоятельно еще до того, как кто-то до этого додумается. Также становится понятным, что если человек работает по своей первой функции, то его продукт будет еще качественнее, чем у того, кто работает по второй функции, жаль только, что он им не обязательно захочет с кем-то поделиться. Так автор данной книги, являющийся представителем именно этого типа, изначально задумал ее, в первую очередь, чтобы уложить все еще лучше у себя в голове с точки зрения логики, а уже затем для того, чтобы об этом кому-то еще рассказать. Не будучи уверен в том, что из этого что-то получится в конечном итоге, попросил представить список интересующих вопросов других людей, интересующихся соционикой, чтобы книга была интересна еще кому-то, то есть - чтобы получилась еще и продуктом, а не только разработкой моего плода воображения. Известно, что множество людей, участвующих в разработке соционики, являются по типу ИЛЭ, что позволяет им придумывать такие качественные открытия относительно внешнего мира, но вот, чтобы довести эти открытия «до ума» с точки зрения логики – как раз полезнее может быть субъектная логика на первой функции, так как умеет видеть будущее относительно того, где у разработчиков теорий не стыкуются логические связи в рассуждениях и состыковать их правильно с точки зрения моделирования ситуации. Ведь субъектная логика – это «мое понимание», «моя логика» и если надо что-то именно понять, заглянув в будущее, то это – идеальный вариант для этого. А объектная сенсорика на второй функции позволяет сделать это качественно, приложив к этому нужное количество усилий и терпения, довести все до законченного продукта, а не столько, сколько захочется их приложить, написав просто хорошую книгу. Тут как раз интуиты бывают менее дотошными, чего и не хватает часто их концепциям.

Для минусовых функций, согласно теории Мерности, она четырехмерная у минус 2-ой, трехмерная у минус 1-ой, двумерная у минус 3-ей и одномерная у минус 4-ой. Что означает трудности для работы по функции «Решения проблем», которая иногда необходима для помощи третьей функции, если та совсем не справляется с защитой самооценки (мерность падает со второй на первую). А вот включение минус четвертой может быть как раз более эффективным как решение проблем комфортности места пребывания, так как к фактору «опыт» добавляется фактор «нормы». То есть – это позволяет увидеть в конкретной ситуации то, что не было видно раньше: что должно быть в ситуации. Поэтому иногда человек может сознательно включать ее раньше, чем ситуация действительно того требует. Попадая в незнакомую ситуацию, он может ее сразу включить «на всякий случай». То есть иногда она может быть достаточно активной как упреждающий способ решения проблем комфортности места, а человек иногда проявлять любопытство на ее счет: что правильно, а что не правильно в той или иной ситуации? Только активность эта означает то, что человек не очень комфортно себя чувствует где-либо, так как не получает то, что хочет получать по четвертой функции. А в ситуации инверсии (вытеснение минус второй функцией вторую) тоже появляется

какой-то смысл, если нет возможности реализоваться по второй функции, так как мерность добавляет фактор будущего – умения прогнозировать события и там найти способ ее реализации в будущем. Поэтому не нужно демонизировать эти процессы вроде инверсии с точки зрения того, что тогда можно «ударить» дуала в зону «Решение проблем», что конечно может его обидеть, так как она неценностная и форма проявления этого будет негативной, но зато в конечном итоге может помочь решить какие-то наболевшие неосознаваемые им проблемы. Хотя с минусовых функций работа идет с проявлением массы всплывающего негатива, но зато они бывают крайне эффективными и для самого человека, так как позволяют найти «работу» второй функции там, где ее не видно. Вместо того, чтобы видеть ее реализацию в себе, что часто делают люди в таких ситуациях и это может нести серьезную опасность для них (из разряда того, что если это никому не нужно, то буду создавать проблемы по ней себе, чтобы потом было чем ей заняться). В ситуации же долгой атаки на первую функцию, с точки зрения смысла включения минус первой функции, его будет меньше, так как мерность минус первой тоже будет меньше. Именно поэтому защита будет просто защитой сознания, что-то вроде «отстань от меня», «не приставай», без включения ее на полную мощь, если ситуация того не требует с точки зрения плюсовой функции и ее защиты таким, экстремальным способом. По второму и четвертому каналам включение минусовых функций может быть иногда и без действительно серьезных мотивов – угрозе плюсовых функций, то есть что-то вроде любопытства может появляться иногда как способ устранения проблем в будущем соответствующих плюсовых функций. Поэтому на самом деле абсолютно не нужно, чтобы снималась эта активность тем же дуалом, о чем говорится в популярной соционике. Если включилась минусовая функция – значит решается какая-то серьезная проблема, стоящая перед человеком и нужно дать ему ее решить, а не снимать с нее активность и тем самым «консервировать» его в ней как кильку. Если включилась минус первая и минус третья – значит ситуация того точно требует с точки зрения человека и защиты ценностных функций. Правда минус третья также может работать «на упреждение», но в режиме наработки решений проблем третьей функции, то есть как способ коллекционирования новых «затычек» от возможных проблем, что не может считаться ненужным с точки зрения информационного метаболизма и третьей функции как его «мозга», то есть ситуация того все равно требует. Если же включилась минус вторая или минус четвертая, значит это либо ситуация тоже того требует с точки зрения защиты плюсовых функций, либо просто любопытство, чтобы «и не возникало их в принципе» или когда ситуация «потенциально дискомфортна». Например, долгое время по ним приходилось работать, проблемы решены, а она иногда все включается «по инерции» и продолжает работать «на упреждение», так как увидела в этом хороший защитный механизм и с какой стати теперь от этого отказываться? Мы, конечно, немного отклонились от заявленной темы главы в ее конце, это все, конечно же, мало чего нам даст с точки зрения диагностики ТИМа, да и не планировал я больше возвращаться к минусовым функциям раньше, чем в последней главе, но зато может быть полезным для понимания характера этих процессов изнутри. А также, в принципе не будет особо лишним познакомиться с теорией Мерности в соционике, так как мы смогли получить подтверждение ее правомерности, во всяком случае, уж для плюсовых функций точно.

### 13. Анкета на штурвал Калинау斯卡са

Для удобства определения типа лично я придумал анкету на штурвал. Она вынуждает человека отвечать по необходимым вам темам для диагностики типа, независимо от его желания. Она большая, но и результат дает качественный. Каждый из вопросов примерно соответствует попаданию каждого из аспекта в каждую из ценностных функций (но не обязательно точно). Помните, что цель ее – получить ответы по интересующим вас темам, а не соглашаться или не соглашаться с написанными в ней вещами. Лично мне она стала хорошим помощником для диагностики типов без личного контакта с типизируемым. Когда будете проверять ответы типизируемого – старайтесь ловить именно характерные моменты попадания конкретного аспекта в конкретную функцию, а не пытаться «притянуть за уши» что-то к чему-то. Если не уверены в чем-то – лучше просто пропустите этот момент и остановитесь на следующем, в котором все видно лучше. Анкета большая, поэтому возможности определить «точные попадания» у вас будет предостаточно. Непосредственно анкета:

#### А

**1.** Как вы относитесь к тем, кто критикует, оспаривает ваши логические умозаключения и рассуждения, вызывает ли это раздражение в вас и насколько сильное, если да? Важно ли вам, чтобы окружающие вас люди их принимали? Бывают ли у вас проблемы, связанные с тем, что вы что-то просто не так поняли? Насколько трудно вам защищать свои умозаключения в споре? Нет ли такой мысли, что, мол, кто их понял – тот понял, а остальным не дано и поэтому я не буду и пытаться как-то их переубедить? Исходя из этого – не появляются ли желания окружать себя только теми, кто принимает и одобряет ваши логические соображения и отделаться от тех, кто не одобряет? Трудно бы вам было бы в этой связи, скажем, «защищаться» на научной кафедре? Нет ли у вас такого свойства, как умение излагать материал логически, но неумение и нежелание его «защищать», так как бурная критика вызывает в вас какую-то внутреннюю агрессию? Трудно ли вам бывает перестроить свои логические построения, умозаключения, если они оказались не верны и насколько это болезненно для вас? Раздражает ли вас то, что является с вашей точки зрения нелогичным, что вы не можете понять, что как-то противоречит вашим внутренним логическим умозаключениям?

**2.** Любите ли вы что-либо объяснять людям, рассказывать, читать лекции, насколько творческий у вас подход к этому и талант педагога? Нравятся ли вам нестандартные способы объяснять людям что-либо, например, в виде ролевых игр? Бывает ли так, что у вас возникает внутренняя склонность долго и подробно, скрупулезно что-то объяснять людям, даже если все все поняли и никто уже не хочет вас дальше слушать? Любите ли вы, когда вам задают вопросы? Важно ли вам, чтобы люди, которым вы что-то объясняете, обязательно все поняли, или вам важнее просто излагать материал, а неумение его понять – проблема самих людей? Нет ли у вас свойства все, что вы делаете, превращать в публичные лекции?

**3.** Нравится ли вам разрабатывать собственные логические умозаключения, которые объясняли бы все с точки зрения логики? Повышает ли это вашу собственную самооценку, вообще льстят ли вам похвалы в логичности? И насколько важно вам,

чтобы люди кругом вас понимали? Если этого не происходит - расстраивает ли это вас и насколько сильно, если да? Что вы чувствуете и делаете, если вас не понимают, активно защищаете собственную позицию или просто стараетесь не начинать или не усугублять спор? Важно ли вам понимать все на свете, расстраивает ли вас, если вы чего-то понять не можете? Бойтесь ли вы признаться, что чего-то не поняли? Нет ли у вас свойства все и всех понимать, даже если в сути вопроса вы не очень разбираетесь? Насколько важно для вас понимание, постижение мира кругом как такового, людей, их поступков - является ли это залогом собственного внутреннего спокойствия, уверенности в себе?

**4.** Нравятся ли вам здравые логические рассуждения людей? Какие чувства они в вас вызывают? Успокаивают ли вас люди, которые умеют вам объяснять что-либо так, чтобы это становилось понятным? Нет ли у вас склонности специально находить таких людей и постоянно спрашивать их, когда становится непонятным что-либо? Любите ли вы ходить на лекции? Нет ли у вас свойства избегать того, что непонятно и окружать себя только тем, что понятно, вместо того, чтобы взять и разобраться в вопросе? Нет ли у вас свойства избегать таких людей, которые говорят что-то непонятное, чего вы постичь и понять не можете? Есть ли у вас свойство находить для себя наиболее комфортное место пребывания по принципу того, что для вас там все будет максимально понятно и просто, не будет каких-то неясностей? Если где-либо люди кругом не понимают вас, ваши поступки, не вызывает ли это в вас желание уйти оттуда?

## **В**

**1.** Как бы вы отнеслись и что бы предпринимали по отношению к начальнику, который заставляет всех действовать по своим правилам, наносящим существенный урон всей деятельности компании, но при этом хорошо платящим вам зарплату и в остальном если он корректен с вами: соблюдали бы вы субординацию или устроили саботаж? Как вы относитесь к людям, которые критикуют вашу деятельность, какие-то ваши правила? Есть ли у вас такое свойство как навязывание всем своего видения порядка вещей во внешней ситуации: например, характерно ли вам на работе начать рассуждать на тему того, кто что должен там делать, даже если это не в вашей компетенции? Любите ли вы наводить порядок на своей территории и вызывают ли у вас раздражение те, кто перемещает вещи с тех мест, на которых вы считаете, что они должны стоять? Чувствуете ли вы себя хозяином территории, на которой находитесь? Раздражают ли вас люди, которые подвергают сомнению ваши знания? Которые подвергают сомнению существующий в каком-то месте порядок, устав, распорядок дня, должностные инструкции? Раздражают ли вас люди, которые ведут себя непоследовательно, нелогично с точки зрения внешней ситуации, неадекватно ей? Которые устраивают кругом беспорядок, хаос, грязь?

**2.** Любите ли вы активно, оригинально и творчески работать над внедрением собственного видения того, как нужно выстраивать мир кругом вас, работу, деловую деятельность, порядок вещей? Насколько вы напористы и изобретательны в этом? Нравится ли вам делиться знаниями из какой-то сферы деятельности с окружающими, давать инструкции? Как думаете, хороший ли из вас получился бы лектор? Есть ли у вас такая особенность, как стремление акцентироваться на фактах, их логической связи,

может быть, игнорируя внутреннюю составляющую этих явлений? Любите ли вы детективы, как бы вы отнеслись к идее написать собственное произведение в этом жанре? Умеете и любите ли вы смело и активно обращаться с фактами, преподносить их оригинальным способом, созидать на их основе что-то новое? Любите ли вы становиться самым информированным, профессиональным человеком вашего окружения по какому-либо вопросу, чтобы потом люди обращались к вам за советами, инструкциями, помощью? Любите ли вы находить в чем-то какое-то несовершенство и устранять его, модернизировать это? Нуждаетесь ли вы в том, чтобы вас просили помочь что-то изучить, сделать, усовершенствовать? Можете ли вы сказать, что вы умело и творчески разбираетесь в технически сложных вопросах и любите это занятие?

**3.** Насколько важна вам собственная успешная и активная деятельность, есть ли стремление стать авторитетом в какой-либо сфере? Какие чувства у вас встречает то, что какие-то ваши знания не удается внедрить на практике адекватно? Нет ли у вас свойства подбирать только те факты, которые подтверждают, что вы все правильно делаете и игнорировать те, которые указывают на то, что что-то идет не так? Бывает так, что какой-то внезапно всплывающий факт вызывает в вас такое свойство как нерешительность, «половинчатость» принимаемых решений? Важно ли вам все в жизни знать? Как вы себя чувствуете, если понимаете, что чего-то вы все же не знаете, не владеете вопросом, не вызывает ли это у вас падения самооценки? Нет ли у вас свойства говорить, что вы что-то знаете, даже если на самом деле это не так? Вообще есть ли у вас свойство полагать, что незнание по какому-либо вопросу - это слабость человека, которую нужно скрывать, а знание - элемент превосходства над другими? Насколько важно вам быть хозяином на своей территории? Нет ли у вас необходимости иметь какой-то кусок территории, на которой вы были бы главным? Важно ли вам иметь круг людей, которые бы однозначно одобряли и принимали ваши требования к ним по поводу их деятельности (скажем, если вы - художественный руководитель какой-то группы)? Любите ли вы устанавливать где-то свои правила и что чувствуете, если их никто не принимает в расчет?

**4.** Любите ли вы, когда кто-то извне организует вашу деятельность и направляет в нужное русло? При общении с другими людьми нет ли у вас свойства пропускать все мимо ушей, кроме фактов, цифр, статистики? Важно ли вам всегда стремиться узнать что-либо «как оно есть на самом деле»? Есть ли у вас внутренняя потребность к тому, чтобы существующий порядок вещей не менялся, необходим ли вам порядок в том месте, где вы находитесь и как вы реагируете, если этого нет, не означает ли это сразу желание его поменять? Важно ли вам, чтобы в месте вашего нахождения, работы была такая вещь как постоянный распорядок дня, уклад, регламент действий, устав, инструкции? Раздражают ли вас резкие перемены в них? Считаете ли вы, что в доме и вообще в любом месте должен быть обязательно какой-то порядок? Чувствуете ли вы себя неуютно в ситуациях, где не знаете, что вы должны делать, а что нет? Есть ли у вас свойство внушаться порядком вещей какого-либо места и потом чувствовать себя неуютно в случае его утраты? Имеете ли вы свойство идеализировать общественно-политический строй, порядок вещей, воспитательные методы родителей, учителей, вообще действия, которые с вами производили окружающие и близкие вам взрослые люди в тот момент, когда вы воспитывались, были ребенком и угнетает ли вас

отклонение от этого порядка вещей в окружающем мире в настоящее время? Любите ли вы ситуации очевидного, общепринятого порядка вещей? Есть ли у вас свойство перемещаться всегда в направлении наибольшего царящего порядка?

## С

**1.** Умеете ли вы сдерживать раздражение по отношению к людям, которые вам очень не нравятся? Бываете ли вы верны своему когда-то появившемуся чувству по отношению к какому-то человеку, даже если вас уже ничего не связывает? Можете ли вы работать «в одной связке» с человеком, который вам однозначно неприятен? Нет ли у вас свойства один раз поделить всех людей на хороших и плохих, и строго придерживаться этого принципа в своей жизни, кто бы и что вам о них не сказал и что бы они потом не сделали? Насколько ваши симпатии - антипатии к людям постоянны? Уверены ли вы в своем отношении к чему-либо? Можете ли вы (а может и окружающие вас люди) о себе сказать, что в вопросах этики и морали вы являетесь консерватором в плане того, что они для вас являются чем-то неизменным и постоянным, независимым от динамично изменяющегося мира? Насколько вы консервативны и уверены в своих оценках кого-либо и чего-либо?

**2.** Любите ли вы сделать окружающих вас людей лучше в том плане, чтобы донести до них свои морально-этические принципы и оценки так, чтобы они их приняли, если да, то насколько можете в этом быть изобретательным? Любите ли вы рассуждать на тему вашего отношения к кому-то или чему-то, воспитывать кого-то, сплетничать, оценивать те или иные события? Влюбчивы ли вы, если да - то насколько часто меняются ваши симпатии? Есть ли у вас такое свойство как манипулирование своим отношением к людям: сегодня дружите с одним, завтра - с другим? Нет ли у вас свойства искать единомышленников по собственным этическим представлениям, стремления мягко и изобретательно вовлекать в мир этих представлений как можно больше людей? Есть ли у вас такое свойство как постоянное тасование «фаворитов» - людей, которые вам симпатичны в настоящий момент? Имеете ли вы свойство всегда говорить людям о том, как вы к ним относитесь, даже если вас не спрашивают? Любите ли вы плести интриги на основе непостоянства собственных симпатий? Важно ли вам найти место, где вашим мнением и оценками интересуются?

**3.** Насколько важно для вас чувствовать собственное хорошее отношение к окружающим вас людям? Если там появляется человек, который вам неприятен, насколько тяжело это влияет на вас, и что вы предпринимаете в связи с этим? Способствует ли пребывание в среде приятных вам людей улучшению собственной самооценки? Стараетесь ли вы изменить человека, который чем-то вам не нравится или самому подстроиться под него? Умеете ли вы отыскать что-то хорошее в том, что явно таковым не является, идеализируете ли вы свои отношения с близкими? Есть ли у вас свойство постоянно идеализировать ситуацию или наоборот «сгущать краски»? Важно ли вам обязательно любить кого-либо? Любите ли вы говорить о любви, привязчивы ли вы? Можете ли вы сказать, что если вы никого не любите в какой-то момент времени, то чувствуете себя «плохим»? Важно ли вам добиваться всегда того, чтобы появлялась возможность высказать свое откровенное мнение и оценки окружающим где-либо во что бы то ни стало?

4. Успокаивает ли вас, когда кто-то из близких начинает помогать вам разобраться в своих чувствах по отношению к разным людям, особенно в незнакомых компаниях? Важно ли вам, чтобы люди, с которыми вы общаетесь, обязательно вам нравились? Если кто-то вам все же не нравится - нет ли желания сбежать оттуда? Важно ли вам, чтобы по месту пребывания где-либо вам было позволено открыто и смело высказываться относительно вашего отношения к кому-либо или чему-либо, открыто демонстрировать чувства и эмоции? Любите ли вы искусство, заряжает ли оно вас эмоциями? Есть ли у вас такое свойство как сильная зависимость от общественного мнения в том плане, что, сами того не замечая, оно постепенно превращается в ваше? Можете сказать, что в романтических отношениях вы рассчитываете больше получать эмоциями, чувствами, а отдавать - делами, заботой? Любите ли вы слушать чужие оценки кого-то или чего-то?

## D

1. Что вы чувствуете, если кто-то откровенно плохо к вам относится, раздражает ли вас это? Насколько вы привязчивы к людям, тяжело ли вам рвать отношения с людьми, которым вы нравитесь? Возмущают и злят ли вас люди, которые действуют из негативных побуждений: зависть, злость и т.п.? Есть ли у вас такое свойство как уверенность в определенных чувствах людей по отношению к вам и другим людям, раздражает ли вас, если кто-то в этом начинает сомневаться? Умеете ли вы «ценить кадры»? Имеете ли вы свойство держать возле себя людей, в чьем хорошем отношении к себе не сомневаетесь? Считаете ли вы, что люди кругом должны вести себя согласно намеченному «штатному расписанию», предполагаемым общественным нормативам и раздражает ли вас отклонение от него кем-то из них? Есть ли у вас свойство «жить» отношениями между людьми и насколько тяжело вы переносите одиночество? Нет ли у вас свойства скрывать собственное отношение к кому-либо, чтобы тем самым не повредить отношениям этих людей к вам, общего положительного эмоционального фона между людьми? Нет ли у вас свойства «жить» тем, чтобы всех влюблять в себя, завоевывать сердца просто так, без всякой причины, проецируя на себя образ такого человека, которого люди хотят видеть рядом с собой? Стремитесь ли вы быть всегда хорошим «в глазах» людей кругом вас, может быть даже слишком часто в ущерб своим собственным чувствам, мнению и эмоциям, загоняя их в «подполье»? Есть ли у вас свойство «коллекционировать» чувства и эмоции других людей, чтобы в дальнейшем примерять их на себя? Можете ли вы сказать, что высказываемое вами мнение по какому-либо поводу - слишком часто компромиссное, по этой причине - не совсем ваше? Раздражает ли вас, если человек, в чьем отношении к себе (хорошем или плохом) вы были уверены, начинает менять это самое отношение на полностью противоположное, вообще поверите ли вы в это?

2. Любите ли вы использовать психологию в своей повседневной жизни самым неожиданным способом? Ну, скажем, придумать такой способ общения с потенциальным клиентом по бизнесу, что он, изначально не желая с вами сотрудничать, вдруг захочет иметь дело только с вами? Любите ли вы воздействовать на окружающих вас людей с какой-то целью? Ну, скажем, придумать хитрый способ взбодрить расстроенных чем-то друзей? Стремитесь ли вы завоевывать всеобщие симпатии разными этическими нестандартными уловками? Считаете ли вы себя специалистом по

социальной психологии, умению сплочать и создавать хороший коллектив? Легко ли вы заводите новые знакомства и любите ли этим заниматься? Любите ли вы сделать себе рекламу где-либо, влюбить в себя окружающих? Бывает ли так, что вы из самых лучших чувств, чтобы улучшить контакт с человеком, отношение к себе, наобещаете ему того, чего потом выполнять не хочется? Есть ли у вас свойство быть сочинителем и интриганом, прихвастнуть и приукрасить действительность? Умеете ли вы плохие отношения превращать в хорошие? Любите ли вы в качестве объекта для общения выбирать себе замкнутых и некоммуникабельных людей, нуждающихся в психологической поддержке, общении?

**3.** Нравится ли вам разбираться в психологии, чтобы потом улучшать отношение других к вам? Важно ли вам нравиться обязательно всем людям кругом вас, что вы чувствуете и предпринимаете, когда этого достичь не удастся? Нет ли у вас свойства ориентироваться только на отношение конкретных людей к вам, игнорируя отношение какого-то конкретного социума, группы? Если кто-то не выражает своего отношения к вам открыто, нет ли у вас свойства провоцировать людей на это как-либо? Важно ли вам быть социально признанным, авторитетным человеком где-либо, получать почести и регалии, завоевывать всеобщие симпатии, падки ли вы на комплименты? Есть ли у вас свойство при плохом отношении к вам кого-либо стремиться изменить это во что бы то ни стало? Избегаете ли вы общаться с людьми, которые не выражают открыто свое отношение к вам или которым вы не нравитесь? Относите ли вы к общению с людьми как к работе, чтобы не допустить того, что ваши какие-то неосторожные слова не испортили отношение людей к вам?

**4.** Важно ли вам находиться в среде людей, которым вы нравитесь или это не имеет принципиального значения (скажем, на работе)? Важно ли вам, чтобы люди говорили вам о том, что вы им нравитесь, успокаивает ли вас пребывание в среде таких людей? А если это не так, не возникает ли желание найти себе место получше, где вас все будут любить и ценить? Нет ли у вас свойства чувствовать себя неуютно в ситуациях, когда точно не знаете, как относятся к вам люди кругом вас? Успокоило ли бы вас появление в этой среде знакомого вам с положительной стороны человека, который сказал бы вам: «Здорово, дружище!»? Любите ли вы чужие положительные эмоции, чувства, «заражаетесь» ли ими? Насколько сильно влияют на вас чужие негативные эмоции, негативное отношение к вам? Есть ли у вас свойство вычеркивать из своей жизни навсегда тех, кто вас критикует, говорит о плохом отношении к вам в чем-либо?

## **Е**

**1.** Как вы относитесь к тем, кто пытается запретить людям получать максимальное физиологическое удовольствие от жизни, скажем, с позиции пристойности и норм приличий, злят ли они вас? Какие мысли у вас вызывает идея отделить алкоголиков и наркоманов от остальной части общества? Нет ли у вас свойства считать, что вы сами лучше разбираетесь в лечении людей, чем сами врачи? Могли бы вы взяться провести хирургическую операцию в полевых условиях, не имея врачебной практики, если бы от этого зависела жизнь человека? Нет ли у вас свойства ставить свое «хочу» впереди реальных финансовых возможностей: скажем, купить дорогостоящий автомобиль в кредит, даже если деньги потом придется очень долго отдавать? Нет ли у вас свойства



идеализировать свои вкусовые предпочтения и презирать чужие (скажем, если я люблю тепло - то все, кто любит холод - дураки. Если я люблю холод - то все, кто любит тепло - неженки)? Насколько консервативны ваши вкусовые предпочтения? Можете ли вы назвать себя гурманом во всем, что касается физиологических удовольствий? Есть ли у вас свойство ставить собственные физические удовольствия превыше всего на свете? Является ли ваше здоровье для вас зоной уверенности в себе, своих знаний, умений и навыков? Есть ли у вас свойство «жить» пятью органами чувств: постоянно что-то трепать в руках, пробовать, смотреть, слушать, много разговаривать на темы «удобно – не удобно», «приятно – не приятно»?

**2.** Любите ли вы смело и творчески экспериментировать с приготовлением пищи или чаще вы будете придерживаться рецептов, более-менее общепринятых канонов, особо не выходя за их рамки? Любите ли вы пробовать редкую экзотическую пищу, питье, испытывать неожиданные физиологические ощущения? Нет ли у вас свойства «спиной чувствовать пыль» и стремления сразу навести порядок, если это действительно так? Можете ли вы сказать, что вам нравится заниматься вопросами комфорта и уюта и вы подходите к вопросу творчески? Нравится ли вам доставлять физиологическое удовольствие людям: кормить их, заботиться об их удобстве, комфорте? Нравится ли вам делать массаж, лечить людей, заниматься вопросами укрепления их здоровья? Вызывает ли у вас положительные чувства работа по уборке помещения от грязи, вообще нравится ли вам заниматься вопросами чистоты и гигиены?

**3.** Любите ли вы подвергать испытаниям и укреплять собственное тело: закаляться, обливаться холодной водой, «моржевать», бегать кроссы по утрам, заниматься Йогой, много ходить пешком, пить лечебные травы и т.п.? Любите ли вы доказывать людям кругом (и в первую очередь себе) собственный потенциал «Автономной боевой единицы», то есть, что вы находитесь в отличной физической форме? Огорчает ли вас, если это у вас не получается и влияет ли это на вашу самооценку? Являются ли для вас проблемы со здоровьем поводом для «самобичевания»? Важно ли вам чувствовать, что «в случае чего» - о вас кто-то позаботится? Есть ли у вас свойство восхвалять чувство долга, взаимопомощи, товарищества? Нет ли у вас постоянного чувства повышенного беспокойства относительно безопасности, вашей и близких: например, если в двери автомобиля не хватает винтика, то значит нельзя трогаться с места? Хорошо ли вы разбираетесь в медицине, есть ли у вас навыки использования их на все случаи жизни (от насморка до серьезных проблем со здоровьем)? Пугает ли вас, если водитель машины, в которую вы сели, начинает быстро ехать? Вообще боитесь ли вы малейших угроз вашему здоровью: например, при похолодании - не опасаетесь ли вы сразу же заболеть? Нет ли у вас хобби в виде увлечения нетрадиционной медициной? Пугают ли вас грязь, болезни, бактерии, немощность, «сглаз»? Есть ли у вас свойство маниакально следить за гигиеной, потреблять обязательно только высшего качества продукты, воду, постоянно заботиться и переживать о безопасности и надежности чего-либо?

**4.** Успокаивает ли вас, когда кто-то к вам прикасается, поглаживает, делает массаж? Есть ли в этом внутренняя потребность и стремление найти для себя обязательно комфортные с физиологической точки зрения условия существования где-либо и избегать некомфортных? Любите ли вы, когда кто-то интересуется вашим самочувствием, например, не заболели ли вы? Нет ли свойства определять это только

по отзывам окружающих, а не по своим собственным ощущениям? Нет ли у вас свойства постоянно ездить в какое-то место, в котором вы когда-то почувствовали себя физически комфортно, даже если это место находится на другом конце города или еще дальше (скажем, ресторан)? Капризны ли вы в своих физиологических потребностях: ну, скажем, захотелось вам вдруг с утра деликатеса - будете ли вы стремиться во что бы то ни стало удовлетворить ваше желание? Нет ли у вас свойства всячески избегать физически неблагоприятных мест, где нет комфорта и во чтобы то ни стало искать те, где они есть, даже за «бешеные деньги»? Капризны ли вы в своих физиологических желаниях и привычках? Важно ли вам, чтобы кто-то обязательно о вас заботился в физическом смысле: кормил, поил, убирал, помогал в быту, обеспечивал комфортную обстановку?

## **Ф**

**1.** Что вы думаете насчет людей, которые любят «плакаться в жилетку», презирают культ сильного человека? Замечали ли вы за собой такое свойство как отсутствие деликатности, бескомпромиссность, уверенность в собственных силах, могуществе и действиях? Есть ли у вас такое свойство как идеализация своих личных качеств и презрение к противоположным им качествам («если я силен, то все не сильные – «слабаки», если я слаб, то все сильные – «жлобы»)? Есть ли у вас свойство идеализировать свои действия, навязывать их всем, раздражают ли вас те, кто их критикует, даже если они правы? Есть ли у вас постоянная уверенность в том, что вы самый лучший, сильный, стремление быть главным? Можете ли вы сказать, что всегда ставите перед собой только максимальные цели и задачи, и не жалеете сил на их достижение? Считаете ли вы, что кто сильнее – тот и прав? Умеете ли вы обращаться с деньгами и насколько в этом уверены? Вообще можете ли вы сказать, что в жизни вы многое можете и умеете, делаете это лучше всех? Боитесь ли вы показаться людям слабым, стесняетесь ли своих физиологических пристрастий? Есть ли у вас свойство «работать, пока в борону не упадешь», без отдыха, вообще относиться к своему телу как к чему-то, что мешает вам добиваться максимальных результатов, иногда переоценивать свои возможности в этом? Относитесь ли вы с пренебрежением к собственным болячкам, медицине? Уверены ли вы в своих внешних данных? Есть ли у вас свойство постоянно что-то делать, не оставляя пауз между этими действиями? Бывает ли так, что вы сперва злитесь, что кто-то вам «перечит», а уже потом только до вас доходит суть происходящего?

**2.** Интересно ли вам было бы придумать собственный стиль боевых единоборств? Нравится ли вам придумывать и воплощать новые нестандартные способы зарабатывать деньги, оригинальные методики приведения людей в боевую готовность, учить им кого-то? Как думаете, хороший из вас мог бы получился тренер? Умеете ли вы превращать бедность в богатство, слабость в силу? Стремитесь ли вы во всем становиться лучшим, самым сильным, богатым, знаменитым? Если да, то вызывает в вас это стремление сама цель или вам интересен сам процесс достижения этого? Насколько вы активны в действиях, которые осуществляете, умеете ли делать сразу несколько дел, слышать сразу нескольких человек? Любите ли вы «экстрим», «мериться силой», спорт, соревноваться в чем-либо? Можете ли вы сказать, что у вас есть богатый спектр навыков и умений, который постоянно расширяется? Привлекает

ли вас финансовая деятельность, любите ли вы заниматься каким-нибудь бизнесом, если да, то насколько вы в этой деятельности изобретательны? Можете ли вы похвастаться своим вкусом, умеете ли вы одеваться, есть ли у вас склонность к созданию собственного стиля одежды? Нравится ли вам коллекционировать что-либо?

**3.** Необходимо ли вам постоянно испытывать на прочность собственный «дух», преодолевать какие-то препятствия, ставить перед собой труднодостижимые цели и в конце чувствовать себя победителем? Пугает ли вас то, что с возрастом вы можете потерять часть своих лучших кондиций, красоту, силу, власть, успех? Расстраивает ли вас то, что кто-то умеет делать что-то, чего не умеете делать вы? Любите ли вы одеваться подчеркнуто вычурно, ярко, чтобы доказать что-то окружающим? Можете ли вы сказать, что для вас важнее всего в жизни социальная успешность: богатство, власть, красота, популярность и что вы чувствуете, если всего этого у вас нет? Считаете ли вы, что из профессии нужно уходить вовремя, чтобы однажды не опозориться? Бойтесь ли вы старости, уродства, быть некрасивым, бедным, неудачником? Нет ли у вас убеждения, что лучше умереть красивым и молодым, чем медленно стариться? Важно ли вам чувствовать себя сильным, победителем?

**4.** Чувствуете ли вы себя спокойнее, увереннее в окружении сильных, решительных и волевых людей? Не возникает ли у вас ощущения, что они вдыхают в вас жизнь? Насколько важна для вас при выборе места работы ее солидность, престижность, статусность этого места? Избегаете ли вы находиться в окружении неудачников? Есть ли у вас зависимость от роскоши, красивой одежды, дорогих подарков, красивых вещей, званий, денег, регалий, грамот и постоянного стремления быть там, где это можно заполучить? Нет ли у вас стремления перемещаться постоянно в направлении «наибольшей силы» и быть с ней заодно? Можете ли вы сказать, что в ваших стремлениях цель - пожить «красивой жизнью», является одной из самых главных? Есть ли у вас свойство всегда быть на стороне победителя, большинства, сильнейшего, «большого кошелька»? Легко ли вас в чем-то переубедить, если использовать «волевым нажим» и настойчивые уговоры? Притягивает ли вас как магнитом бурная деятельность и активность где-либо?

## **Г**

**1.** Как вы относитесь к тем, кто ограничивает свой мир стандартными, «заезженными» и проверенными схемами, игнорируя новые неожиданные идеи, в том числе ваши: скажем, начальник платит вам хорошую зарплату, но при этом работать предпочитает только по ним и вас принуждает к тому же, что вы будете думать на его счет и предпринимать? Есть ли у вас такое свойство как стремление жить только собственными идеальными представлениями, убеждениями, идеями, идеалами? Если да, то как вы реагируете на ситуации, когда кто-то ведет себя в противоречии с ними или критикует их, раздражает ли это вас? Имеете ли вы склонность окружать себя только теми, кто однозначно разделяет ваши идеалы и взгляды, единомышленниками? Важно ли вам быть всегда последовательным, непротиворечивым, следовать собственным принципам и идеям? Раздражают ли вас люди, разрушающие своим присутствием внутреннюю гармонию, спокойствие, настроение, позитив? Важно ли вам, чтобы вы и люди кругом были верны своим принципам, насколько они у вас

консервативны, раздражают ли вас те, кто пытаются найти в них изъян? Можете ли вы сказать, что для вас важнее всего в жизни - ваша внутренняя гармония, настроение? Раздражают ли вас те, кто его разрушает у вас внутри как-либо? Есть ли у вас такое свойство как умение изменять себя под собеседника, словно бы принимать наиболее удобную для данной ситуации форму? Умеете ли вы быть внутренне спокойным и гармоничным, несмотря ни на что снаружи, в мире? Раздражают ли вас внутренне негармоничные люди, есть ли стремление от них спрятаться как-нибудь, отгородиться, сбежать? Есть ли у вас свойство, находясь в каком-то пространстве, словно бы выключаться из него, становиться незаметным, сливаться с обстановкой?

**2.** Любите ли вы придумывать и воплощать в жизнь какие-то новые, неожиданные смелые идеи, убеждения, принципы, идущие вразрез с общепринятыми? Насколько тяжело вам принимать какие-то важные в своей жизни решения? Умеете ли вы разбираться во внутренних конфликтах и проблемах того или иного человека и уметь ему помочь, разбираться в сути сложного вопроса, привлекает ли вас такая деятельность? Есть ли у вас такое свойство как умение и стремление войти в роль какого-то человека, вжиться в нее и воспринимать себя в ней какое-то время? Не бывает ли так, что подобные вживания в образ другого человека вытесняют вас самих, отодвигают на второй план? Есть ли у вас такое свойство как нерешительность в действиях, которые представляют для вас важность, так как тем самым вы опасаетесь поколебать свой внутренний покой? Нет ли у вас такого свойства как отсутствие интереса к людям, у которых нет внутренних конфликтов, внутренних противоречий, любите ли вы в них «копаться»? Нравится ли вам быть аналитиком, сопоставлять разрозненные факты и события, проповедовать системы верований, знаний и убеждений? Нет ли у вас такого свойства как внутренняя ранимость на том основании, что вы не нашли «внутренних конфликтов» людей, то есть, когда все «слишком хорошо» и гладко? Есть ли у вас внутренняя потребность в постоянной работе по нормализации какой-либо внутренней ситуации где-либо? Не вызывает ли в вас излишне спокойная внешняя обстановка желания внести в нее немного интриги?

**3.** Насколько важно вам следовать собственным принципам, придумывать, находить и развивать новые идеи? Насколько вы принципиальны и верны им? Как вы реагируете, если кто-то не разделяет ваши взгляды и открыто их критикует? Важно ли вам быть внутренне гармоничным и спокойным человеком, у которого все всегда по problem? А если вдруг возникает какой-то внутренний конфликт, как это отражается на вас? Есть ли у вас такое свойство как самокритичность и саморазоблачительство, особенно если это вытекает из каких-то ваших же принципов и убеждений? Есть ли у вас свойство держаться на некоторой дистанции от людей ради того, чтобы выглядеть корректным, последовательным и непротиворечивым? Нет ли у вас свойства ставить свои идеи и идеалы выше реального положения вещей в конкретной жизненной ситуации, умеете ли вы «повести за собой» людей? Считаете ли вы, что «цель оправдывает средства»? Есть ли у вас свойство принимать только ту информацию, которая не может вызвать в вас внутреннего конфликта? Стараетесь ли вы избегать действий, которые могут как-то поколебать вашу внутреннюю гармонию, уверенность в себе?

**4.** Насколько важно вам находиться в среде идейных, внутренне гармоничных людей? Есть ли у вас потребность слушать смелые оригинальные идеи, читать фантастику,

мистику? Есть ли у вас свойство идеализировать и воспроизводить идеи, убеждения, в которых вас воспитали? Важно ли вам, чтобы окружающие вас люди разделяли ваши идеи, убеждения и взгляды? А если это не так – не возникает ли стремления уйти оттуда, сбежать? Важно ли вам, чтобы окружающие люди принимали вас безоговорочно, «со всеми потрохами»? Есть ли у вас свойство постоянно искать себе то место пребывания, которое не может вызвать в вас внутренних конфликтов и противоречий? Любите ли вы людей, которые умеют поднять настроение, «окрылить» душу. Избегаете ли вы людей, которые умеют посеять хаос и противоречие внутри вас? Есть ли у вас свойство подбирать друзей и окружение вообще именно по совпадению идейных принципов? Любите ли вы использовать алкоголь как способ поднять себе настроение? Есть ли у вас такое свойство как неумение сохранять внутреннее спокойствие, если да, то нуждаетесь ли вы в человеке, который бы своевременно «гасил» ваши «вспышки» ярости?

## Н

1. Есть ли у вас свойство считать окружающий мир чем-то по определению гармоничным и прекрасным? Раздражают ли вас конфликтные люди, разрушающие внешнюю гармонию мира? Как вы себя чувствуете в ситуации ремонта в квартире, когда внешняя ситуация становится негармоничной, незавершенной? Можете ли вы сказать, что вам трудно что-либо начать делать, но зато легко закончить за других? Имеете ли вы свойство «жить» смелыми и перспективными идеями относительно внешнего мира, а также окружать себя людьми, которые будут безоговорочно принимать их? Есть ли у вас свойство объединять какую-то группу в своем восприятии в единой целое и вообще воспринимать мир как целостную, законченную и непротиворечивую ситуацию? Можете ли вы сказать, что «живете» всеми открывающимися возможностями этого мира и активно «лавируете» в них? Раздражают ли вас люди, загоняющие вас в плотные графики работы, тем самым - ограничивая ваши возможности маневра в мире возможностей и перспектив? Раздражают ли вас внутренне консервативные люди, которые игнорируют новые современные идеи относительно благоустройства мира, предпочитая им старые проверенные методы? Есть ли у вас свойство быть обязательно на самой «вершине волны» цивилизации, иметь у себя все ее новинки?

2. Любите ли вы активно изменять и улучшать, гармонизировать окружающий мир в лучшую сторону, насколько изобретательны в этом можете быть? Скажем, понравилась бы вам идея о том, что правительство и президентов надо не выбирать, а назначать после обучения и отбора в специализированном учебном заведении? Есть ли у вас талант к созданию интерьеров, гармоничной обстановки, музыки, оптимизации каких-либо процессов окружающей действительности? Умеете ли вы увидеть слабое звено какого-то процесса и его усилить? Хорошо ли вы разбираетесь в анализе ситуаций, умеете ли моделировать какие-то процессы, ставить эксперименты? Умеете ли вы «разобрать» ситуацию на части и затем оптимизировать: например - прочитать законы и предложить свою, модернизированную версию? Любите ли вы попасть в какую-то хаотическую обстановку и превратить ее в гармоничную, оптимальную? Умеете и любите ли вы смело и активно маневрировать в мире возможностей? Любите ли вы воспитывать тех, кто разрушает внешнюю гармонию мира (например, кидает мусор мимо урны)? Вообще имеете ли свойство постоянно модернизировать и улучшать

мир кругом, относитесь ли к миру как к чему-то, над чем надо работать, чтобы он стал полностью гармоничным и несколько сказочным, идеальным?

**3.** Насколько важно для вас быть гармоничным, своевременным, адекватным текущей ситуации человеком, успевать все делать вовремя? Важно ли вам быть современным с позиции окружающего мира, адекватным ему? Если вы понимаете или кто-то говорит, что это не так, какая будет ваша реакция? Нужна ли вам обязательно стабильность складывающейся для вас текущей жизненной ситуации? Если кто-то говорит, что у вас дома беспорядок - как вы отреагируете на это и что почувствуете? Насколько важен вам домашний уют, боитесь ли вы бедности? Нет ли у вас свойства идеализировать мир и окружающих людей кругом вас, жить в придуманном вам самим идеальном мире? Как вы реагируете на перемены в вашей жизни ситуативного характера, пугают ли они вас? Можете ли сказать про себя, что вы - сторонник постоянства во внешних обстоятельствах жизни? Нет ли у вас склонности во что бы то ни стало сохранять давно изжившие себя отношения? Есть ли у вас склонность к работе на природе, соприкосновения с музыкой, искусством вообще? Нравится ли вам заниматься дизайном и эстетизацией обстановки? Любите ли вы гадания, гороскопы, верите ли приметам? Помогает ли вам пребывание на природе поднимать собственную самооценку? Любите ли вы праздники как способ достижения внешней гармонии между людьми, фильмы с «хэппи-эндами»? Боитесь ли вы упустить что-то из возможностей окружающего мира? Расстраивает ли вас, если кто-то ругается, разрушает внешнюю гармонию ситуации как-либо? Важно ли вам, чтобы у вас обязательно было «все как у людей», гарантированное «светлое будущее»?

**4.** Успокаивает ли вас, когда кто-то открывает вам новые возможности самореализации, интересы, любите ли вы таких людей? Есть ли у вас склонность к постоянному поиску более гармоничного внешнего мира во всем: новых друзей, мест жизни и работы, избранников, сфер деятельности? Есть ли у вас свойство идеализировать и воспроизводить в жизни ту атмосферу, в которой вы воспитывались? Нет ли у вас свойства все кругом объяснять удачей, случайным стечением обстоятельств? Есть ли у вас склонность к постоянному поиску гармоничного, непротиворечивого и идеального мира, где вам бы было уютно и комфортно себя чувствовать? Важно ли вам слышать, что «все будет хорошо»? Вызывает ли у вас беспокойство неопределенность, неясность, незаконченность какой-то ситуации? Важно ли вам быть «центром» какой-то ситуации, чтобы «все вращалось вокруг вас»? Важна ли вам стабильность, гармоничность ситуации, в которой вы находитесь? Нет ли у вас внутреннего стремления избегать любых внешних конфликтов и искать такое место пребывания, где их не бывает, где обстановка, атмосфера будет гармоничной и непротиворечивой? А если конфликты все же возникают - то не возникает ли желания просто сбежать оттуда, даже если в остальном там все нормально? Вселяет ли в вас спокойствие нахождение на природе, в первую очередь то, что она постоянна, гармонична? Вообще есть ли у вас свойство отдыхать обязательно там, любите ли вы музыку, искусство и праздники как способ найти внешнюю гармонию мира?

## 14. Ошибки при определении типа

Во-первых – не надо ничего выдумывать: когда вы проверяете результаты заполненной анкеты – просто тупо записывайте то, что видите. Если какой-то аспект очень похож на ценностный, а в лучшем случае и достаточно хорошо видно, куда именно он может приходиться – просто запишите это. Не пытайтесь использовать это как способ «притянуть за уши» возможных тип, а просто фиксируйте то, что у вас получается. Если что-то чему-то противоречит – ничего страшного, пока вы полностью анкету не проверите – не стоит придавать чему-либо значения. Когда закончите, то просто посмотрите, что у вас куда «ложится» и посчитайте. Если не уверены в чем-то – лучше это не фиксируйте. В инструментальной соционике аспекты заданы очень четко, поэтому все четыре ценностных аспекта очень хорошо видны «невооруженным глазом», лично у меня они определяются достаточно быстро. Обычно хорошо заметны и сильные / слабые функции, это видно по степени уверенности человека по ним. А вот с зеркальными типами – нужно немного внимательности проявить. Вспомните, или перечитайте еще раз, чем первая функция отличается от второй, а третья – от четвертой, поняв – сможете и их легко определить. Если человек пишет, что он полностью согласен с каким-то абзацем вопросов – это еще не значит, что именно этот аспект приходится в эту функцию. Сперва прочитайте внимательно, что именно он вам пишет: в действительности это может оказаться и другой функцией, и даже вообще другим аспектом. Очень часто люди пишут одно, а подразумевают совсем другое. Поэтому нужно научиться вчитываться и в это. Чтобы быть уверенным – все 4 ценностных функции должны быть определены точно. Лично у меня это пока получалось всегда. Безусловно, от ошибок не застрахован никто, но такая строгая проверка вероятность ошибки минимизирует.

Типировщики, использующие другие методики определения типа не обладают такой же степенью самопроверки. Чаще всего они ошибаются на одну – две дихотомии (парные признаки). Так, когда определяют тип на основе теории Мерности и модели А – то чаще всего путают аспекты, поскольку они в популярной соционике заданы безобразно. Изначально я тоже пытался определять тип по ним. Дальнейшая проверка штурвалом показала, что, скажем, Дон-Кихот может казаться Бальзаком. Интуицию и логику она видит, а вот определить их характер не представляется возможным в рамках концепции. Да и сами ведущие функции вычисляются достаточно сложно, а проверить себя не представляется возможным, получается некоторый элемент везения, а уж с оставшимися функциями – вообще «темный лес». Лично мне, когда я когда-то пытался по модели А определять «Болевую», вообще это не удалось ни разу. Хотя пару раз я и думал, что нашел ее. А многие пытаются определить тип именно по ней. Когда пытаются определять тип по признакам Рейнина – это чаще всего вообще походит на дурдом. Чего только не пытаются приплести к чему: скажем, любопытство могут связывать с этикой: если ты не любопытный – значит логик. Я вполне допускаю, что кто-то может этим с успехом пользоваться. Вот только где гарантии? Многие их применяют и все – с разным исходом, значит с их определением что-то не так, неоднозначно, а если даже однозначно, что они означают? Набор каких-то признаков, которые могут вообще не означать ничего. Они не укладываются в какую-либо модель, а просто существуют сами по себе как некий якобы легкий способ определить тип. Любители физиогномики (в 19 веке существовала такая популярная лженаука) пытаются определять тип по внешности.

А если два близнеца с одинаковой внешностью: выходит – всегда один тип? Вообще же тут ведь много чего примешивается: генетика, фенотип и т.п. Два человека могут быть очень похожими и иметь разные типы – наблюдал это много раз. А если кто-то увидел кого-то, похожего на того, в чьем типе он уже якобы уверен, то почему-то считает это достаточным для определения его типа. Еще одна распространенная ошибка: человека с крепкой внешностью чаще пытаются определить как сенсорика, а с худощавой – как интуита, что в корне не верно. Так что, при множестве способов определения типа, альтернатив штурвалу нет. Даже если что-то как-то определяет тип правильно – никакой уверенности в правильности типа быть не может.

Попытаемся дать сравнительную характеристику в чем-то схожих соционических аспектов, которые часто путают в жизни и попытаемся объяснить, чем именно они отличаются в жизни, на практике.

Объектную логику часто путают с объектной сенсорикой. В чем сходство? В том, что и та, и другая, во многом связаны с перемещением объектов в пространстве. В чем принципиальная разница? Первая связана с мышлением, а вторая – нет. То есть первая сложнее, требует задачи сложного уровня решений, а вот на простых вещах может давать сбои. А вот вторая – наоборот: простые задачи решает успешно, а вот со сложными, где надо сильно «мозг напрягать» – бывают накладки. Приведем пример с автомобилем. Человек с объектной логикой на второй функции успешно решает сложные задачи: парковка, езда в часы пик, технические неожиданности с автомобилем, а вот в достаточно простой ситуации может запросто не совладать с реакцией, отвлечься в ненужный момент и ошибиться. Человек с объектной сенсорикой – наоборот, очень успешно справляется с тем, чтобы быть внимательным на дороге, отличается хорошей реакцией, усидчивостью, но вот решать сложные задачи, которые не входят в арсенал его умений – каждый раз проблема. Поломка, сложная парковка, езда в часы пик – уже проблема, так как надо «мозг включать», а этого в ней не предусмотрено. Вот и либо ошибки начинаются, либо человек может опасаться что-либо предпринимать вообще: а мало ли что будет? Я же не знаю, как один фактор связан с другим. То есть у первой проблемы – там, где все просто, надо только прилагать усилия, внимание, сохранять концентрацию внимания. У второй, наоборот – там, где что-то сложно, с чем раньше не приходилось сталкиваться. Когда это усвоится на уровне автоматизмов – проблем не будет, но до тех пор каждая неожиданность может нести такие вот «проблемы роста». Оба аспекта на главной функции бывают достаточно агрессивно выражены внешне. Первую часто путают со второй по этой причине. Только первая требует от всех соблюдения каких-то своих правил, норм, которые, в свою очередь, связаны с мышлением, и «злится» именно поэтому, то есть – есть причина. А вторая – просто злится, беспричинно: может настроение плохое, а причина может быть любой («почему без шапки?»).

Также интуицию часто путают с этикой. Разница там та же. Этика основана на мышлении, а интуиция – нет. То есть либо я кого-то люблю потому, что... либо меня любят потому, что... Именно поэтому этики и так любят раздавать все оценки, особенно субъектные. А интуиция – это я просто чувствую, без анализа причин. Скажем, чувствую, что обстановка в коллективе негармоничная или что у кого-то тяжело на душе. А вот почему – не знаю. Если отличать субъектную этику и субъектную интуицию, то определенные схожие черты там все же будут – некий элемент морализаторства. Разница в том, что первая будет ориентирована на такие критерии как «хорошо -



плохо», «морально - аморально», а вторая – на «принципиально – не принципиально», «последовательно – не последовательно». То есть, первая исходит из посылок о морали в своем ее понимании, а вторая – из правильности. Аморальный поступок плох потому, что он плохой, а не потому, что он противоречит какому-то принципу. С точки зрения субъектной интуиции же моральность уходит на второй план, тут важнее не нарушить принципы и идеи: слова должны соответствовать делам, нельзя их использовать как «затычку» в оправдании своих действий. Так для нее должно быть серьезным раздражителем то, что политики во время предвыборной программы заявляют одно, а потом делают совсем другое. Если сравнивать объектную этику и объектную интуицию – то первая будет отслеживать отклонение от внешних нормативов поведения в какой-то ситуации, а вторая – просто чувствовать, что чье-то поведение не гармонично.

Интуицию также можно иногда спутать с логикой. Только там все обстоит так же. Логика – это «если А – то Б». А интуиция – просто идеи, принципы на субъектной и гармония, возможности – на объектной, тут нет какой-то попытки анализа. Так объектная интуиция часто выглядит как очень хаотические действия в погоне за возможностями окружающего мира. При этом многие вещи делаются достаточно бездумно и иногда кажущиеся возможности превращаются во все новые издержки. Ну, скажем, любят эти люди иметь у себя все самое совершенное, новое, модернизированное. Только ведь и стоять эти удовольствия могут дорого. То есть стремиться то они, конечно, стремятся к внешней гармонии, оптимизации, но вот действия в этом направлении очень хаотичны, непродуманны, зачастую нерациональны. Вместо того, чтобы подумать как все сделать с наименьшими усилиями и максимальной отдачей – они носятся как угорелые по одним и тем же маршрутам по десять раз, хватаются за все новинки, все им надо сразу внедрять. Зато – ощущение, словно находишься на вершине цивилизации. Понятно, что в наших примерах мы описываем именно гипотетический пример аспекта на одной функции, а не в сочетании с каким-то другим, то есть – несколько абстрагированный от реальности случай. В действительности же, естественно, это все наложится на остальные ценностные функции, которые присутствуют в ТИМе конкретного человека.

В общем, я думаю, вы поняли, что путаться с этим всем, конечно, можно на первых порах, но если вы вникнете в характер каждой из этих функций и аспектов – то проблем в дальнейшем быть уже не должно. Каждый человек может вам начать казаться какой-то, в определенном смысле конечно, заезженной пластинкой: сколько лет не проходит, а песни – все одни и те же.

## **IV. Философия соционики**

### **15. Постсоционика**

Соционика поднимает вопросы, которые не могут быть рассмотрены только в рамках ее предмета. Часть из них выходит намного дальше. Я бы назвал эти вопросы постсоционикой. Одним из таких вопросов является вопрос определенного выхода за рамки ТИМа. Дело в том, что, изучив материал, которым занимается соционика (в инструментальном прочтении), мы приходим к очень интересным выводам. Дело в том, что сам ТИМ – это просто банальный механизм в каждом из нас. То есть, ЛСИ – это не человек, а просто шаблон, способ обработки информации. Их 16 и все они устроены очень банально. Можно сказать, что они – самая банальная и примитивная часть устройства психики человека, связанная с информацией. Каждый человек ищет себе плюсы на ценностные функции, «раздувает в них из мухи слона» и старательно избавляется от минусов на них. Таким образом, каждый человек живет в своем собственном мире иллюзий, не видя объективной картины мира, а только ее преломленной и искаженной версии. Чтобы увидеть объективную – нужно выйти за рамки своего типа. Что для этого нужно? Перестать делить информацию на хорошую и плохую, избавиться от привычки все оценивать с позиции хорошо / плохо. Основная часть информации отбрасывается на функции самооценки, которая отбрасывает всю потенциально опасную информацию. Чтобы это остановить – нужно произвести расщепление третьей функции, описанное в видеолекциях Игоря Калинаускаса. Дело в том, что в автоматическом режиме она осуществляет функцию самоконтроля, автоматически держит вас в определенном поле информации. Если его ослабить – то постепенно самоконтроль заменяется самосознанием. Это не так просто, но со временем вы научитесь принимать любую информацию, частично избавляясь от механизма вытеснения в себе. Все, что вытесняется – становится добычей бессознательного, а потом может, скажем, являться нам во сне. Ведь на самом деле под гипнозом человек может вспомнить все, что когда-либо видел или слышал. Поэтому, отказавшись от оценки, мы учимся усваивать информацию в большем объеме, меньше вытесняется в Бессознательное и потом имеет над нами власть. Еще Карл Юнг описывал, что оно постоянно врывается в нас и управляет нашими действиями не меньше, чем сознательное. Ведь для самосознания все равно, какая именно информация приходит – хорошая или плохая. Это связано с тем, что оно обусловлено только изнутри, субъективной реальностью. А вот самоконтроль обусловлен объективной, поэтому для него важно держать ситуацию под контролем, он не может пропустить негативную информацию, скажем, чтобы не разрушить сознание, которое «сидит» на первой функции, но это происходит из-за того, что оно тоже обусловлено внешне. Для превращения самоконтроля в самосознание нужно эту самую обусловленность переместить внутрь себя. Что-то вроде того, что надо сказать себе «я такой, какой есть». С этого момента вам уже нет необходимости так тщательно фильтровать поток информации, вы по-прежнему являетесь представителем определенного социотипа, но нет необходимости в ее столь мощной фильтрации. То же самое происходит, когда вы налаживаете контакт с представителем противоположного

типа, ведь он открывает вам теневую сторону вашего собственного типа, которой вы тщательно избегаете. Противоположник помогает вам с ней познакомиться и соединить со «светлой». В результате, в обоих случаях вы начинаете работать по всем аспектам, а не только ценностным. Человек, который получается в результате, меньше придает значение внешним факторам, более маневренен в своей деятельности, ему нет надобности строго следовать шаблонам своего типа. Если вы Горький – то меньше значения придаете принципиальности, внутренней непротиворечивости, где-то можете и сами себе попротиворечить, ничего страшного. Когда кто-то говорит вам о своих симпатиях – то не обязательно сразу этим внушаться. Вы становитесь немного артистом, действуете по ситуации. Внешняя обусловленность перестает играть столь же сильное значение, как и раньше. Поэтому ей на смену может прийти только хорошая игра. Игра в то, что это на самом деле важно. Только не нужно думать, что раз игра – то значит сразу ложь. Нет, это действительно для вас имеет значение, но только потому, что вы этого захотели сейчас, а в другой момент времени вы уже хотите совсем другого. Как река, которая может принимать абсолютно любую форму в зависимости от места, где она протекает. Полной независимости, конечно, достичь сложно, но теперь вы можете намного больше, чем раньше. Уже нет ничего такого, чего вы бы не могли добиться, так как это полностью зависит от вашего внутреннего «Я», самосознания, а не самоконтроля. Да, это не всегда просто, но механизм этот универсален, если не удастся сразу достичь этого состояния, то можно просто «обнуляться» каждый раз, когда этого не получается достичь. Для этого просто снова говорите себе: «я такой, какой есть» и все, дальше все внешнее утрачивает важность. Дальше вы опять можете делать все, что считаете нужным. Очень полезно бывает осознать структуру вашего «Я». Так вот, оно состоит из вас внешнего и внутреннего. Вы внешний – это «Я как он», та версия, которую вы всем хотите «всучить», ваша «таковость», так как вы как бы говорите им «я – такой». Это – та причина, по которой женщины так злятся, когда видят фотографию, на которой они себе не нравятся. Вы внутренний – это «Я как я». То есть тот, который внутренне обусловленный. Я как они – это то, к какой группе вы себя причисляете, с кем вы «заодно». Ваше «Я как он» находится в определенной связи с тем, как вас видят окружающие вас люди. Они вас видят каждый чуть-чуть по-своему, но и общее у этого тоже есть. Так вот в действительности, «Я как он» – это не совсем вы. Он порожден обществом, а не вам самим. Это то, каким вы должны быть с его точки зрения, но в вашем прочтении («Надо»). Оно заинтересовано в том, чтобы вы так думали, что это – вы. А ну-ка давайте копнем и посмотрим, что сидит в этом самом месте? Каким вы хотите, чтобы видели вас другие? Умным, сильным, красивым, успешным, популярным. Надо создать семью, родить наследников, купить машину, дом, ездить за границу отдыхать, быть кому-то нужным, вообще много чего, что надо и, наконец, в полном славе и почете помереть когда-нибудь. Только об этом нам постоянно говорит общество, подкидывая новую порцию того, что именно нам «надо». Только подумайте, а надо ли вам это на самом деле или просто кто-то вам об этом сказал, что «оно» вам надо? Наше общество – это общество потребления, поэтому этот механизм – гарантия его стабильности. Что будет, если люди разом перестанут думать, что это все им надо? Перестанут продаваться товары, люди перестанут быть предсказуемыми, нельзя будет уверенным ни в чем. Но, если жить только этой внешней обусловленностью – что останется от вас самих в этой жизни? Только биография: родился, учился, работал, женился, воспитал детей, умер. Только что в этом будет от вас самих? Очень немного.

Огромное количество людей, только внешне обусловленных, живут именно так. Жизнь проходит, но их самих в ней так и не было, вместо них живет «Я как он», продукт, порожденный обществом в защитных целях. И механизм расщепления третьей функции позволяет вам его обнаружить в себе и начать жить на уровне сущности, внутренней обусловленности, «Я как я». То есть не гнаться за тем, чтобы все это иметь, быть кому-то нужным (самая идиотская из придуманных обществом потребностей и, очевидно, нужная именно ему, чтобы легко можно было кого-то использовать по своему желанию), а делать только то, что на самом деле вы хотите делать. А если даже и вынуждены делать что-то, что вам не очень хочется – можно и это полюбить, если не говорить, что это «надо». А потом найти себе то, к чему именно у вас лежит душа. Если вы проделали этот путь – многое вам будет даваться намного проще, вы перестанете быть только продуктом общества, «Я как он». Правда, вам сразу же об этом напомнят ваши близкие, скажут: «чего-то ты как-то изменился, был такой, а стал сякой», так как вы в любом случае измените свою «таковость», а все такие вещи всегда отслеживаются обществом, но это мелочи в сравнении с тем, что именно вы можете теперь. Если же это вас расстраивает – подыграйте им, восстановив свою «таковость» в их глазах как вы были до того, как расщепили свою третью функцию. Можете теперь для этих целей использовать именно ее, а для других, скажем, для работы – придумать себе совсем другую, более подходящую для этого дела. Если вы совсем откажетесь от нее, то вас могут начать считать психом, так как поведение ваше будет слишком непредсказуемым, во всяком случае «неадекватом» вас точно будут считать. Поэтому это – лучший вариант и вообще, ни к чему общество слишком уж нервировать, оно же не виновато, что вы теперь от него не зависите. Главное отличие вас теперь – отсутствие негатива на минус, выдаваемый на ценностные функции. Полностью от этого, конечно, избавиться сложно, да может и ни к чему, но тем интереснее. Ну, минус, неприятно, но если осознавать весь механизм информационного метаболизма – то становится понятно, что он – тоже только его порождение и общества, которое научило вас воспринимать его именно как минус, а с точки зрения внутренней обусловленности – это вообще не важно. В определенном смысле постсоционика позволяет вскрыть весь механизм информационного метаболизма и выйти за рамки внешней обусловленности, что влечет развитие сущности человека и существование на уровне независимой от него, только внутренне обусловленной единицы. Это то, что в эзотерике обычно называется воином – человек, который идет только своим путем. Многие в детстве мечтали кем-то стать, но отчего-то потом так и не стали. Почему? Только потому, что внешняя обусловленность взяла верх над внутренней. Теперь же, отбросив ее, можно снова попытаться стать тем, кем хотелось, и нет никаких причин этого не делать, если желание все еще осталось, а может быть, можно найти себе более интересное занятие – решать теперь только вам.

## **16. Два основных парных признака, природа явлений**

\* В этой главе я хочу немного залезть на территорию эзотерики, выйти за научные рамки и попытаться взглянуть на вопрос несколько шире, полагаю, что есть смысл рассмотреть два основных парных признака более подробно, чтобы понять, чем они на самом деле являются. Практической ценности это нам не даст никакой, но мы сможем взглянуть на вопрос немного с другой точки зрения и попытаться понять, чем же в

действительности может быть соционика в рамках эзотерических знаний о человеке. Сенсорика и интуиция, логика и этика. В соционике достаточно часто используются эти понятия, но нет попытки понять, что они есть такое. Я хочу попытаться задать их через понятие пространство, которое образуют сенсорика - интуиция и логика - этика.

Так вот, на мой взгляд очевидно, что первая пара признаков является умением человека ориентироваться.

Сенсорика - это умение человека ориентироваться в пределах пространства. Сенсорники являются мастерами ориентировки в пределах пространства. Они умело обращаются с предметами пространства, умеют использовать данные им пять способов ориентира в нем: обоняние, осязание, вкус, зрение и слух. Относительно сенсорники можно еще подробнее рассмотреть все 5 органов чувств. По сути, все наше пространство создано в результате ограничения возможностей людей, оставив им только эти 5 органов чувств. Все остальные чувства работают в усеченном режиме. Если хорошо работают все 5 сенсорных каналов, то возникает проблема с интуитивным каналом. Если же, наоборот, хорошо работает интуитивный канал, то периодически сбоят сенсорные. Именно этим и определяется деление людей на сенсорников - интуитов. В случае же утраты какого-то из сенсорных каналов - активизируются все остальные, включая интуитивный. Так слепые обычно слышат лучше зрячих, а в случае с Вангой - так вообще прорезался интуитивный канал на очень сильном, недоступном простому смертному уровне. Что такое зрение? Фактически оно отражает просто какое-то наиболее характерное свойство материи благодаря отождествлению себя и всего остального как объектов материи. Слух - это просто способ наиболее доступной коммуникации в данном пространстве. Обоняние - свойство, наделенное материей как субъективное отношение к какому-либо объекту пространства. Так приятные вещи будут пахнуть приятно, неприятные - неприятно. Но, если находиться долго среди них - то запах постепенно перестает ощущаться и восприниматься. То есть при исчезновении собственного отношения к объекту - исчезает и его обоняние. Если не знать, что цветы прекрасны - их запах может показаться абсолютно нейтральным. Осязание - это свойство материи, заключающееся в умении манипулировать и управлять объектом пространства, с которым происходит самоидентификация личности. Вкус - свойство материи, возникающее благодаря необходимости приема пищи.

Интуиция - это умение ориентироваться человека за пределами пространства. То есть там, где заканчиваются возможности сенсорников. Они ориентируются на свое чутье, в действительности же это означает примерно то же самое, что и сенсорика, но просто сами объекты, которые они «видят», «слышат», «понимают», находятся за пределами пространства человека. Это в определенной степени сродни экстраверсии / интроверсии. Только сенсорники глядят внутрь пространства, поэтому уподобляются интровертам, а интуиты смотрят за его пределы, уподобляясь экстравертам. То есть сенсорники ориентируются на местности, исходя из «бортовых приборов», а интуиты - используя «компас», который им показывает направление движения. Очевидно, что в жизни полезно использовать оба способа ориентировки на местности. Приборы могут дать сбой, а если ориентироваться только на компас, то можно сесть на мель. Именно поэтому важны обе составляющие.

Что же такое есть вторая пара признаков, логика - этика? На мой взгляд, это просто способ человека созидать.

Логика - это умение созидать в сфере неодушевленных предметов и явлений пространства. Вся наша цивилизация, весь ее прогресс построены на созидании логическими построениями, начиная с обычного колеса и заканчивая нанотехнологиями. Понятно, что способ созидания построен на причинно-следственных связях, но это - уже частности, суть этого явления - умение созидать нужные явления и предметы пространства. То есть можно ее как угодно применять для созидания того, что относится к сфере неодушевленных явлений и предметов, процессов. Там, где логика ничего не созидает - на самом деле она все равно пытается созидать. Даже в споре она стремится создать чего-то, какие-то логические построения, которые затем могут быть использованы для созидания чего-то. То, что из этого не всегда выходит созидание - означает только то, что в данном конкретном случае логика как созидание не была использована по назначению. Иногда созидание неодушевленного может влечь и разрушение, как например, в случае изобретения ядерной бомбы. Но это, опять же, не означает, что в случае с ее изобретением не было созидания. Конечная цель логики - созидание высокотехнологичной цивилизации.

Этика - это умение созидать в сфере одушевленных предметов пространства. То есть, ее цель - умение «налаживать мосты» между людьми и другими живыми существами пространства, создание такого явления как цивилизация в гуманном смысле. Аналогично логике может не всегда использоваться по назначению. Тем не менее, даже такое разрушительное деяние, как монголо-татарское нашествие, было продиктовано вполне гуманными целями и соображениями - создание гуманной цивилизации.

Теперь мы можем попытаться с более философских позиций взглянуть на разные сочетания этих парных признаков в двух главных функциях разных социотипов. **Горький** и **Штирлиц** - созидают предметы и явления пространства через ориентиры пространства.

**Робеспьер** и **Джек** - созидают предметы и явления пространства через ориентиры, находящиеся за гранью пространства.

**Габен** и **Жуков** - ориентируются в пространстве через созидание предметов и явлений.

**Бальзак** и **Дон-Кихот** - ориентируются за гранью пространства через созидание предметов и явлений.

**Драйзер** и **Гюго** - созидают в сфере одушевленных предметов пространства через ориентиры пространства.

**Дюма** и **Наполеон** - ориентируются в пространстве через созидание в сфере одушевленных предметов.

**Достоевский** и **Гамлет** - созидают в сфере одушевленных предметов пространства через ориентиры, находящиеся за гранью пространства

**Есенин** и **Гексли** - ориентируются за гранью пространства через созидание в сфере одушевленных предметов.

Для половины типов главным стремлением в жизни будет созидание (рационалов), для половины - ориентирование (иррационалы). А это самое стремление будет выражаться у первых через ориентирование, у вторых - через созидание. То есть первые живут, чтобы созидать чего-то хорошее. Вторые - созидают, чтобы «жить хорошо». Функции, как известно, делят два основных парных признака на объектную и субъектную. Объектная будет ориентирована на результат, а субъектная - на процесс. Таким образом, субъектная логика - это логика как таковая, как процесс, как научный

предмет. Объектная логика - это логика как результат, то есть как деятельность по созиданию неодушевленных предметов и явлений. Субъектная этика будет ориентирована на процесс, то есть этику как научный предмет. Объектная этика - на результат, на деятельность через созидание в сфере одушевленных предметов. Субъектная сенсорика будет рассматриваться как процесс, то есть просто стремление существования в сфере сенсорики как таковой, объектная сенсорика - на результат, на достижение каких-то целей в отношении сенсорики. Субъектная интуиция будет рассматриваться как процесс, процесс поиска непознанных истин как таковых. Объектная интуиция - как результат, попытка использования нереализованных истин в жизнедеятельности. Таким образом, при более детальном разборе, выясняется, что нужно уточнить характер работы ведущих функций каждого из типов.

**Горький** - не столько созидают предметы и явления пространства, сколько занимаются логическими построениями через достижение целей в пределах пространства. Переведя на русский - увлечены логикой как таковой и всех ее возможностей, нежели созиданием на ее основе чего-то конкретного. При этом хорошо умеют выжимать максимум из сенсорных возможностей жизни, не особо ими увлекаясь как таковыми. То есть сперва стараются решить максимум проблем, «не вставая с дивана», а действовать начинают только тогда, когда иначе нельзя схитрить. Вот тогда уж будут и «землю рыть», и проявлять все свои волевые качества, если «игра стоит свечей». Ну и вообще вполне вероятно увлечение человека сферами, где нужно бороться с препятствиями и трудностями жизни.

**Штирлиц** - созидают предметы и явления пространства не столько через достижение целей в пределах пространства, сколько просто через существование в сфере пространства и умение в нем ориентироваться. То есть занимаются активной деятельностью по созиданию на протяжении всей жизни и видят в ней смысл жизни. Это люди активного действия. При этом предпочитают активно наслаждаться всеми сенсорными удовольствиями жизни всеми доступными способами, не стремясь себя ими как-либо напрягать. То есть «удовольствия» вроде триатлона или марафона - не для них.

**Робеспьер** - не столько созидают предметы и явления пространства, сколько занимаются логическими построениями через достижение целей, находящихся за пределами пространства. Иными словами, также увлечены логическими построениями как таковыми и всеми открывающимися ими возможностями, не особо любя конкретные действия. Только, в отличие от Горького, активнее отслеживают возможности, которые им открывает интуитивный канал, позволяющий найти ниши, где им будет проще состояться, вообще не прилагая каких-либо усилий, или прилагая их не так много. Что-то вроде позиции «умный гору обойдет». Если умело ориентироваться на данные «извне» относительно природы этой самой «горы» - иногда действительно это может стать не хуже, чем взять эту самую гору «приступом». Вообще очень хорошо видят везде всякие «лазейки», которыми и сами живут, и с другими делятся открытиями. То есть эдакие активные рационализаторы труда. Им проще придумать, как сделать так, чтобы дрова сами рубились, чем пойти и эти самые дрова нарубить.

**Джек** - создают предметы и явления пространства через процесс ориентирования за пределами пространства. Иными словами, увлечены полезной созидательной деятельностью, активной деятельностью, приносящей пользу. Это цель их жизни. При этом пользуются интуицией не в целях использования истин, которые скрыты от человечества, а просто стремятся их донести и раскрыть их природу. Поэтому, чаще всего из них получаются либо энтузиасты-ударники какой-либо интересной им сферы деятельности, либо научные теоретики. В обоих случаях работа вытесняет в их жизни очень многое, если не все.

**Габен** - умело существуют в сфере пространства и умеют в нем ориентироваться, не особо преследуя цели в отношении его, созидая предметы и явления пространства. Тут все просто. Обычно также не любят напрягаться без какой-либо конкретной цели. Вместо этого радуются жизни по мере возможности, пока не кончатся ресурсы. Тогда начинают активно созидать и много. Короче говоря, только необходимость удовлетворения личных сенсорных запросов рождает активную деятельность. Именно поэтому эта деятельность всегда профессиональна и качественна, так как «напрягаться» просто так не хочется. То есть стремление «вкусно поесть» - стимул для того, чтобы заработать много денег, но не наоборот.

**Жуков** - занимаются достижением целей в пределах пространства, скорее через логические построения, чем через созидание предметов и явлений пространства. Короче говоря, могут много работать «на износ», терпеть лишения, бороться ради каких-то маячащих стратегических целей. Например, могут довольно долго работать, не особенно много получая денег, ради хорошей возможности продвинуться по службе и занять влиятельное положение в конечном итоге. Или могут развивать свой бизнес, «недоедать» ради того, чтобы потом бизнес «кормил» его всю оставшуюся жизнь.

**Бальзак** - не столько преследуют конкретные цели, сколько просто увлечены процессами за гранью пространства через созидание предметов и явлений пространства. То есть они стремятся раскрыть суть неизвестных и скрытых от человечества процессов как таковых. При этом используют активную созидательную деятельность как инструмент этих самых познаний. Достаточно удобное положение аспектов для любой успешной деятельности. Субъектная интуиция ведет общее направление деятельности, а объектная логика «роет» в нужном направлении, «зачищая» новую «территорию». При этом, как правило, и финансовая сторона дела не страдает, и с научной точки зрения все развивается очень мощно.

**Дон-Кихот** - стараются использовать процессы, находящиеся за гранью пространства через логические построения. Иными словами, ищут применение новаторским разработкам и сами их активно ищут и внедряют. При этом получаются отличные новаторские гениальные концепции и ходы, но далеко не всегда можно их применить сразу экономически эффективно. Они активно используют общелогические построения, но нет цели активно работать над их внедрением, используя ее только как предмет правильных рассуждений. Скорее они просто разрабатываются, создавая такое явление как «ноу-хау». Вообще в жизни часто могут видеть упущенные возможности, хвататься за них и делать на этом себе имя. Их ум очень гибкий и изобретательный,



поэтому даже избитые выражения они могут повернуть таким образом, как никому другому и в голову не придет их понимать. Они словно выжимают из всего, что им попадается на пути, недопонятый скрытый смысл, неучтенные возможности. Ну, скажем, почему бы не использовать дырявую шляпу как дуршлаг?

**Дюма** - умело существуют в сфере пространства и умеют в нем ориентироваться, не особо преследуя цели в отношении него, через созидание в сфере одушевленных предметов, преследуя цели в отношении последних. То есть радуются всеми возможными сенсорными благами, пока необходимость не толкает их на активные действия. Поэтому такая деятельность всегда будет профессиональной и качественной, чтобы не работать напрасно. Ее цель - добиться возможности и дальше хорошо существовать в мире сенсорных удовольствий, ни о чем не думая. При этом активно воздействуют на других людей, умеют дружить и налаживать мосты, особенно, когда это надо для дела. Но при этом не всегда удается сладить с собственными эмоциями в конечном итоге, что вынуждает часто вести деятельность через друзей, которые не будут предъявлять им счетов по поводу их излишней эмоциональной заносчивости.

**Наполеон** - занимаются достижением целей в пределах пространства через существование в сфере одушевленных предметов, особо не преследуя целей относительно последних. Получается, что они могут много работать на износ, терпеть лишения, бороться ради достижения каких-то своих целей. Под ними часто понимается стремление занять уважаемое всеми положение в обществе, при этом активно используются этические построения, через которые происходит «наведение мостов» на более близкой дистанции. В принципе, положение аспектов очень располагает к политике, так как этика - это скорее просто способ поиска сторонников, друзей и единомышленников, но она субъектная, то есть - не особо стремится к манипуляциям по сути своего предназначения.

**Драйзер** - не столько создают в сфере одушевленных предметов, сколько умело ориентируются, через предметы пространства, в отношении которых преследуют какие-то цели. То есть видят жизнь через отношения с людьми, стремятся к хорошим отношениям и избегают плохих. Но, если пройти мимо каких-то нехороших проявлений никак не получится, то включаются инструменты силового воздействия. В жизни же они умеют терпеть и достигать поставленных целей, даже если не в состоянии, все равно есть такое слово «надо».

**Гюго** - создают в сфере одушевленных предметов, через предметы пространства, в которых просто умело существуют, нежели преследуют какие-то цели. Любят активно воздействовать на людей, стремятся постоянно регулировать отношения, направлять их в определенное русло, иногда патологически не умеют молчать. Цель - созидание нужных отношений для успешной, в том числе коллективной деятельности людей. Чувства несут их от одного увлечения к другому, эдакая художественная натура, легко вспыхивает и угасает в своих увлечениях. При этом в своей деятельности стремится побольше заполучить разных сенсорных удовольствий и благ, слово «халява» для них священно. А тот, кто уничтожает или выкидывает вещь, которая может пригодиться

какому-то хорошему человеку – «враг народа». Вообще сенсорика может использоваться как способ принесения радости приятным ему людям.

**Достоевский** - не столько созидают в сфере одушевленных предметов, сколько умело ориентируются, через процессы, находящиеся за гранью пространства, в отношении которых преследуют какие-то цели. Воспринимают мир через отношения с людьми, но нет цели на кого-то воздействовать с позиций этики. Тип хорош для воспитательной работы в силу ненавязчивости воздействия на людей. При этом постоянный поиск новых сфер реализации позволяет реализовываться успешно и самим, и помогать состояться в этом другим.

**Гамлет** - созидают в сфере одушевленных предметов, через процессы, находящиеся за гранью пространства, не преследуя цели в отношении последних. Также любят активно воздействовать на людей. Чувства несут их от одного увлечения к другому, тоже эдакая художественная натура, легко вспыхивает и угасает в своих увлечениях. Вообще стремится постоянно регулировать отношения, направлять их в определенное русло. Цель - созидание нужных отношений для успешной, в том числе коллективной деятельности людей. Где-то может и назревший конфликт вскрыть и разрулить через небольшой скандалчик, а где-то наоборот создать позитивный фон. Иногда «заигрывается», поэтому может где-то и пролететь «мимо кассы». При этом часто увлечены поиском новых истин, сферы непознанного человечеством. Причем ряд недоказанных истин для них могут быть очевиднее, чем ряд признанных и доказанных наукой явлений. Через различные прогнозы общего характера они могут также реализовываться достаточно успешно. В общем, достаточно актерская деятельность наиболее точно подходит данному типу.

**Есенин** - умело существуют в сфере процессов, находящихся за пределами пространства, не преследуя цели относительно них, через созидание в сфере одушевленных предметов. В данном случае перед нами специалист в сфере творческого развития личности, чему он посвящает свою жизнь. Художник, который живет гармонично со своими талантами. При этом реализует свою деятельность через умение воздействовать на людей в нужном ему эмоциональном отклике.

**Гексли** - занимаются достижением целей относительно процессов, находящихся за пределами пространства, через существование в сфере одушевленных предметов пространства, не преследуя цели относительно последних. То есть видят скрытые возможности людей и помогают им их развить. При этом очень умело налаживают с ними устойчивый контакт, не пытаясь использовать его как рычаг воздействия на людей, скорее просто входят в доверие. Поэтому тип очень хорош для воспитания детей. Также может увлекаться практическим применением каких-то неизвестных людям возможностей и извлечением из этого максимума выгоды. Поэтому для данного типа может быть характерно умение добиваться многого, чисто внешне не прикладывая к этому каких-то сверхусилий. Просто вовремя как-то хорошо пообщаться с нужным человеком и через это построить всю свою «игру». Как говорится «ласковый теленок двух мамок сосет». Поэтому где-то в бомонде они также могут хорошо

реализовываться, да и вообще могут любить все эти «светские тусовки» именно из-за открывающихся возможностей налаживания мостов с «нужными» людьми.

Изучая философию Игоря Калинаускаса, лично я пришел к выводу, что логика - это количественный способ обработки информации, умение созидать на базе количественной информации. При таком подходе информация просто анализируется и всякая информация равна любой другой. То есть - у нее есть количественный параметр обработки, но нет качественного. При этом многие важные ее составляющие могут теряться и растворяться в потоке информации. Поэтому очевидно, что миру нужна и качественная обработка информации, которой занимается этика. Обычно говорят, что быть талантливым - значит быть влюбленным, это как раз тот самый случай. Этики могут просто глубже все прочувствовать и понять, какая информация правдива, какая ложна, какие чувства движут носителей информации, какая полезна, какая вредна. Они не умеют количественно классифицировать информацию, разложить все на составные части и сделать глубокий анализ, но ухватить ее глубокий пласт и проанализировать его - как раз их работа. Он может проявляться, скажем, в умении ценить произведения искусства, таланта их автора. В понимании не только того, что человек говорит, но и почему он это говорит, что он вкладывает в исходящую от него информацию на самом деле. Умеют ценить чувства, отношения, то есть все то, что составляет глубину информации, которая не может передаваться в количественном параметре информации. Аналогично можно поделить иррациональную информацию. Сенсорика - это будет умение ориентироваться в среде количественной информации, а интуиция - умение ориентироваться в среде качественной информации, то есть умение ухватить нужный ее пласт, минуя остальные. Именно поэтому сенсорики, как правило, хорошо ориентируются в потоке текущих дел, которые составляет количественная информация, но выделить что-то важное из них часто не умеют. Интуиты же, наоборот, часто тонут в потоке текущих дел, так как не умеют в нем ориентироваться, зато хорошо видят перспективы того или иного дела по принципу «умный гору обойдет».

Таким образом, мы можем выделить четыре ТИМа, которые в своей жизнедеятельности хорошо действуют только в потоке количественной информации: это **Горький, Штирлиц, Габен и Жуков**. Достоинством этих типов будет умение обращаться с количественной информацией, то есть они очень умелы в том, что касается потока текущих дел. Недостатком же их деятельности может быть некоторая «слепость», неумение ориентироваться в качественном параметре информации - то есть, очень часто они могут «рыть землю» не там, где в действительности стоит это делать, то есть напрасно. Но если они это делают в нужном месте, то результат будет превосходен. В жизни эти люди могут производить впечатление не очень положительных с точки зрения морали людей в силу того, что не умеют определить качество получаемой информации. В данном случае не достаточно просто любить кого-то, нужно еще уметь это доказывать на практике, так как в противном случае - «ты просто врешь, так как не можешь доказать свои чувства на деле». Аналогично не достаточно сказать, что ты знаешь, что нужно делать в той или иной ситуации, нужно еще уметь доказать, почему именно так. А то ведь мало ли кто чего говорит, как уж тут определить, кто действительно «видит», а кто просто говорит об этом. Как видно, причина этого явления заключается в неумении обработки качественного потока информации, он просто игнорируется по этой причине. Качественная информация становится синонимом доказанной информации - то есть берется в расчет только

количественная ее составляющая. При общении с людьми этих типов никогда не нужно об этом забывать и при этом не «тыкать» на это, как на недостаток, не критиковать их, а научиться играть по этим «правилам игры», ведь это не прихоть людей этих типов, а единственно возможный способ существования, без которого они становятся совсем уж «слепы», так как иначе, без столь критичного подхода, просто любая информация может начать приниматься как верная, что может человека привести не только к неуспеху, но и просто к гибели. Основное призвание этих типов, как правило, в какой-то одной, двух сферах, где им нужно просто становиться профессионалами, чтобы все те недостатки, связанные с невозможностью обработки качественной информации, нивелировались профессионализмом, логикой и работоспособностью, которых им не занимать в связи с умением обращаться с количественной информацией. В то же время, в случае необходимости резкой смены профессии, они могут пострадать сильнее остальных, так как снова попадают на территорию большого количества незнакомой информации и начинают в ней «плавать», пока не «набьют руку». То есть при хорошем упорстве данные типы имеют хорошие шансы состояться где-либо, но в то же время они очень уязвимы из-за их узкопрофильности и неумения быстро адаптироваться к другим сферам, где они не «профи».

**Гамлет, Достоевский, Есенин и Гексли** – наоборот, в своей жизнедеятельности ориентируются только на параметр качественной информации, ее количественная же составляющая наглухо игнорируется. То есть они все про все и про всех знают, но не умеют извлечь из этого какую-то существенную пользу и выгоду. Это примерно как знать, что в каком-то месте клад зарыт, но не уметь пользоваться лопатой. Посему им обязательно нужны «подельники» в любом деле, которые помогут до него добраться. И еще им часто не верят, могут считать фантазерами, так как часто они имеют свойство говорить бездоказательно, просто потому, что знают, но не потому, что умеют доказать. Ну а коли так, то в массах им запросто может приклеиться слава «трепача», хотя в действительности это будет скорее говорить о том, что остальные не видят то, что видят они, нежели о том, что они «заливают». Более того, ничто так глубоко не оскорбляет этих людей как недоверие к их информации, так как они с этим сталкиваются повсеместно. Это крайне важно учитывать при общении с людьми этих типов. Поэтому, если вы имеете с ними дело - то, по крайней мере, не «гасите» сразу «на корню» их умозаключения просто потому, что они не основаны на фактах. Лучше признайте их хотя бы относительную справедливость, даже если сделаете все с точностью до наоборот. То есть главная проблема этих типов, в отличие от первой группы, ровно противоположна. Первая группа типов не умеет «видеть», но умеет быть последовательной и, значит, умеет быть услышанной обществом. У этой же группы как раз «умение увидеть» не является проблемой. Проблемой является умение быть услышанным окружающими, умение донести до них информацию. Учитывая, что доносится она тоже по каналу качественной информации, то многие могут принимать их просто за впечатлительных, эмоциональных, но абсолютно оторванных от жизни натур, поэтому это очень часто и составляет всю трагедию этих людей, так как своей непрактичностью они подрывают все доверие к сказанному ими. И не помогает ни фактическая достоверность, ни умение эмоционально воздействовать на людей. Даже если все подтвердится - люди скажут: «повезло, случайно совпало», так как тут важнее источник информации, а не умение угадывать. Если ты не последователен, не можешь

навести порядок в собственной квартире, то как ты можешь знать и уметь что-то, чего не знаю я? Ведь признать это - означает признать собственную неквалифицированность, некомпетентность. А, как известно из инструментальной соционики, плюс-подкрепление - основополагающий принцип признания любой информации. Поэтому, ничего удивительного тут нет. Очевидно, что с такими способностями лучше всего им искать применения в сфере искусства, только здесь можно реализовать всю накопившуюся невостребованность в обществе на качественную информацию. Ведь через картину можно сказать намного больше такой информации, чем через личный контакт. Тут важны полутона, намеки, чувства, идеи, эмоции - все то, что не способно воспринимать общество в таком количестве иначе, чем в такой форме.

**Джек, Робеспьер, Бальзак и Дон-Кихот** - используют качественный способ ориентирования и количественный способ обработки информации (созидания). Очевидно, что в сравнении с первыми двумя группами типов они находятся в лучшем положении, так как в конечном итоге используется оба параметра информации, что снижает степень их специфичности, узкопрофильности. Очевидно, что данные типы хороши в сфере аналитики, так как количественный способ обработки информации позволяет активно созидать нужные теории и концепции, а качественный способ ориентирования позволяет «копнуть» нужное направление.

**Дюма, Гюго, Драйзер и Наполеон** - используют количественный способ ориентирования и качественный способ обработки информации (созидания). По сравнению с первыми двумя группами, также находятся в привилегированном положении, так как также используют оба параметра информации в своей активной жизнедеятельности. В результате лучше маневрируют в ней, меньше зависят от необходимости проверять ее и, в то же время, сами умеют хорошо с ней обращаться. Количественный способ ориентирования означает умение «рыть землю», а качественный способ обработки - умение не попасть «впросак». То есть это очень хорошие типы с точки зрения деловой активности.

## **V. Резюме**

### **17. Описание социотипов**

Подытоживаем все вышенаписанное и создаем полное описание каждого из соционических типов. При этом обращаем внимание, что профориентация по типам сделана не с учетом того, что они хорошо умеют делать, а с учетом того, на каких специальностях им желательно реализовываться. В первую очередь это вторая, иногда - третья функция, выдающие «продукцию» в мир. Под склонностью к темпераменту имеется в виду природная склонность, отвечающая гармоничному развитию человека с точки зрения здоровья (в зависимости от расположения доминантных потребностей в типе), а не статистическая.

#### **Дон-Кихот**

**1 функция «Хорошо» - объектная интуиция. «Ах, до чего же прекрасен и гармоничен этот мир, особенно трубы заводов!»**

Живет в потоке возможностей и гармонии внешнего мира, целостностью внешней ситуации: «все прекрасно в этом лучшем из миров». Нарушение этой гармонии воспринимает всегда агрессивно, скажем, ремонт в квартире для него – повод для появления агрессии. С ним бывает сложно договариваться, так как он словно «лавирует», идя по жизни: «можно этак, а можно так». Поэтому попытка четко определить с ним время и место встречи может быть бесполезным занятием: «я сперва буду там, потом там, и, скорее всего, если все удастся успеть, то в районе столько-то я буду там-то». Нет восприятия места и времени как чего-то постоянного, чего нельзя перенести, все как-то очень приблизительно, нечетко, ради точности встречи нет смысла менять планы, тем самым разрушая гармонию внешней ситуации. Если он опаздывает на работу и попросит его заодно вынести ведро, раз он все равно опоздал, то это означает разрушить целостность внешней ситуации, так как это все было «уже учтено», что на работу иногда можно опоздать, входило в понятие целостности ситуации, а «ведерко» там не значилось. Люди данных типов «живут» оригинальными идеями относительно устройства внешнего мира и консервативны в этих знаниях, со стороны производят впечатление «больших оригиналов» - никто не знает, что ему взбредет в голову в следующую секунду времени. И эту любовь к непостоянству они возводят в норму, консервативное поведение для них – извечный раздражитель. Те, кто критикует их идеи, также их раздражают, они не умеют их отстаивать, чаще окружают себя теми, кто с ними согласен. Их раздражают люди, которые скандалят, устраивают внешние конфликты, даже если это «по делу». Ведь внешний конфликт – тоже разрушение внешней гармонии. Часто любят что-то заканчивать за других, но не любят начинать, так как это тоже означает иногда разрушение внешней гармонии, которая для них – зона консерватизма. Первая функция о третьей: подразумевается, что в гармоничном мире все друг друга любят, все «хорошие». Если это не так, то это означает минус сразу по двум функциям, направленным на себя, то есть очень «плохо».

**2 функция «Надо» - субъектная логика. «Я многое понял в жизни, но хочу понять еще больше, в том числе то, что я понял не правильно».**

Любит долго, подробно и творчески объяснять что-либо, отличный учитель, педагог: «объясняю, пока меня слушают, пока на 100% не буду уверен, что все все поняли». Задав ему вопрос – иногда можно слушать ответ часами, иногда просто ищут кого-то, чтобы выговориться по вопросу «своего понимания чего-либо», «отвертеться» от этого бывает сложно, если не говорить об этом напрямик. Нечто подобное может быть и при объектной логике на второй функции иногда, но в данном случае упор идет не на фактах, а на том, чтобы все обязательно все поняли, иногда объясняют как для детей по этой причине. Данный человек постоянно ищет себе аудиторию с вопросами, но объясняет не с точки зрения знания, а с точки зрения того, как он это понимает, то есть более доходчиво и дотошно. Любит найти для себя область применения: что-то, что не было изучено и понято раньше, иногда любят начать изучать неизвестную для себя сферу, в которой у них нет квалификации, так как это позволяет развить сферу «понимания» чего-либо, что является очень соблазнительным для работы творческой функции. Вторая функция о третьей: любит много говорить об отношениях, психологии; о первой и четвертой: иногда еще о том, как прекрасен мир, о перспективах того или иного дела и где ему было физически хорошо и комфортно.

**3 функция «Проблемы» - объектная этика. «Вот бы мне выиграть приз зрительских симпатий!»**

Важно, чтобы все к нему хорошо относились. Он очень не любит неясностей в этом вопросе и постоянно стремится прояснить ситуацию: «давай все же выясним, ты меня уважаешь или нет?». Выяснение этого вопроса может вызвать любая мелочь: выражение лица, взгляд и так далее. Часто с возрастом становятся также хорошими психологами, так как это позволяет сохранить хорошую самооценку. Фиксируется на отношении к себе конкретных людей и игнорирует «общественное мнение». Очень падок на социальное признание: почет, слава, уважение, грамоты, регалии и т.п. Ради хорошего отношения к нему иногда может и поработать забесплатно, помочь кому-то что-то сделать из чувства товарищества. Если в окружении появляется кто-то, чьи чувства к нему негативные, то это вызывает падение его самооценки. При активной защите ее – он будет пытаться завоевать хорошее отношение человека любой ценой, при пассивной – наоборот, может говорить что-то вроде: «вот такой вот я плохой». Если нет хороших отношений, то может пытаться наладить их любой ценой или, наоборот, избегать их в случае осознания невозможности что-то изменить. Падок на любую лесть, готов часто поддерживать любое мнение, а также к компромиссам, чтобы случайно не изменить отношение к себе, а если не соглашается с кем-то, то очень дипломатично. Общаясь с представителями этого типа – часто чувствуется внутреннее напряжение, связанное с опаской вызвать к себе негатив, поэтому они часто десять раз подумают, прежде чем сказать что-либо. Слово бы относятся к этому как к работе. Продвигаются по служебной лестнице частенько за счет умения быть внимательным к другим.

**4 функция «Хочу» - субъектная сенсорика. «Пусть я – мальчиш-плохиш, но зато у меня бутерброд с маслом есть!»**

Двигутся всегда в сторону мест, где есть физический комфорт, изысканные сенсорные удовольствия и не умеют в этом себе отказывать. Там, где им физически удобно, там и

хорошо, даже если это очень дорого. Любят изысканную еду, массаж, поглаживания. Обнаружив однажды место, где им комфортно, например, ресторан какой-то – могут ездить туда обедать через весь город. Избегают мест, где нет всех необходимых ему физических удобств. Гурманы во всем, рабы своих предпочтений и привычек. Если любит сладкое, то будет поедать его килограммами. Часто определяют состояние своего здоровья со слов окружающих, так как очень внушаемы по ней. Иногда могут пытаться воссоздать дома элементы того места, где они чувствовали себя максимально комфортно физически. Быстро привыкают «к хорошему» и это становится их слабостью в дальнейшем, без этого они уже не могут. Внушаемы авторитетами относительно вопросов здоровья, если сказать ему, что у него что-то надо лечить, то легко в это могут поверить. В этой связи может стать легкой добычей «платных врачей». Могут забыть вовремя поесть, принять лекарства, поспать, поэтому очень нуждаются в заботливых родителях или супругах.

### **-1 функция «Плохо» - субъектная интуиция.**

Целостность внутренней ситуации является наиболее жестко игнорируемой соционической ценностью. Это значит, что у человека нет такого понятия как «внутренний стержень», идейность, идеология, совпадения слов и дел. «Где вкуснее» - та идеология и лучше. Он не умеет погружаться внутрь себя, медитировать, обретать внутреннее спокойствие самостоятельно, отчего становится немного поверхностным человеком. Вместо этого ищет гармонию снаружи. То есть ему нужно найти, создать для себя внешний гармоничный мир, сказочный, и только тогда обретается и внутренняя гармония. Во всех остальных случаях он будет чаще всего идеализировать существующий мир, все люди в нем - всегда «хорошие». Это и есть то, чем он подменяет обретение гармонии внутренней. В случае если работа по первой функции объективно не может осуществляться по каким-то внешним причинам, мешающим ей, а также если речь начинает идти о вопросах, касающихся субъектной интуиции, иногда человек может начать обороняться через нее, критиковать: обвинять кого-то в консервативности его идей и принципов, нападать на чьи-либо принципы, идеи. Особенно они не любят, когда что-либо делается во имя какой-то великой идеи, цели. Им это кажется какой-то мерзостью. Не умеют они и успокаиваться самостоятельно: обязательно надо найти кого-то и «излить» ему душу, использовать его в качестве жилетки. Для этих целей могут использовать любого человека. В результате это позволяет ему как-то поддержать и внутреннюю гармонию иногда, хоть она и находится в зоне наиболее сильно вытесненных ценностей, после чего снова можно будет начать ее игнорировать, ориентируясь только на внешнюю гармонию мира.

### **- 2 функция «Не надо» - объектная логика.**

Не любит изменений в правилах, законах внешнего мира. Просто они есть и он их придерживается, хоть это ему и не просто. Он их выучил и следует им только там, где это жестко регламентируется социумом: правила дорожного движения, приход на работу вовремя, оплата налогов, уголовный кодекс и ждет того же от других. А вот на встречу с друзьями можно и опоздать, что он и делает часто. В ситуации инверсии, которая иногда все же происходит при невозможности реализоваться по второй функции в мире, начинает критиковать политический строй, существующие в мире законы и нормы, объективный порядок вещей. В результате происходит более



объективное оценивание фактов внешней реальности и он, рано или поздно, но находит в ней себе работу для второй функции.

### **3 функция «Решение проблем» - субъективная этика.**

Чтобы решить проблемы функции самооценки, нужно, чтобы все тебя любили. Но чтобы добиться этого, нужно и самому иногда доносить до людей то, что относишься к ним хорошо, чтобы им нравиться. Вся проблема в том, что данная функция используется как затычка от форс-мажора по третьей функции. Поэтому, если все хорошо, то работать по ней человек не будет, пока не появятся реальных проблем. Если он попадает в коллектив, где нужно завоевать уважение, то да, будет стараться и сам высказывать свои симпатии ему. Но если он знает, что в его семье в любом случае его будут уважать, то и делать может все, что ему заблагорассудится, пока не начнет возникать на этом месте реальных проблем: скажем, угроза развала семьи. И получается очень сильный контраст: для «своих» человек кажется «самодуром», но всем остальным он кажется «душой общества». Как только появляется кто-то посторонний, то человек становится «добреньким», а когда он ушел – снова «концерты», «театр одного актера». Здесь человек запасает массу средств для решения проблем третьей функции: знает, когда нужно улыбнуться в нужный момент, высказать свое восхищение чем-либо, поинтересоваться проблемами другого человека, вызваться помочь их решить. Но использует это он только для решения своих проблем: существующих и потенциальных, на упреждение. Лучше лишний раз перестраховаться и похвалить кого-то, чем если он почему-то обидится. Настоящие чувства в такой ситуации загоняются в подполье и могут неожиданно для него самого вырваться наружу, испортив отношения. А еще часто они вырываются именно там, где «можно», то есть – среди «своих». Что создает потенциальную угрозу «домашней тирании».

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная сенсорика.**

Боится грубой физической силы, обычно не является специалистом по умениям: если что-то сломалось, то, не задумываясь, вызывает специалиста, даже если вопрос и «выеденного яйца» не стоит. Не умеет что-либо доводить до конца, завершать. Не может терпеть, ждать, приносить себя в жертву во имя победы. Их работы часто очень талантливые, но не «доведенные до точки», так как их автор просто поленился. За своей внешностью обычно не очень умеет следить, одеваться. Если четвертая функция не может уйти из неблагоприятной для себя ситуации и найти себе место получше, то может включаться минус четвертая. Иногда – как только возникает такая потенциальная угроза, так как это – хороший способ не дать разойтись объективной и субъективной реальностям. Так в незнакомой, неизвестной ситуации или когда нельзя покинуть неблагоприятное для себя место, иногда может пытаться предстать смелым, решительным, волевым человеком, не пойми почему, начать вдруг бороться с «ветряными мельницами», наброситься вдруг на кого-то без объективной причины. У него есть свое понимание того, когда все-таки можно применить грубую физическую силу иногда, только оно очень странное и отклонение от этого понимания вызывает в нем раздражение. Настоящая же причина этого нечастого явления заключается просто в невозможности покинуть место, которое уже не кажется ему комфортным физически. Вполне возможно, что выходом из этой ситуации может стать и необходимость научиться умению его создавать в любой обстановке для себя самостоятельно.

## Резюмирующее описание

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные: одежда, работа, «продукция». Кроме того, поскольку первая функция еще и связана с маловероятными событиями, то его непредсказуемость приобретает совсем уж экстремальные формы и может считаться негативным фактором. А вот основной «продукт» также связан с маловероятными событиями, благодаря этому становится немного менее стандартным, что в данном случае можно считать позитивным фактором. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе. Окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды, вместо этого с интересом изучает его. Доминантные потребности связаны со слабыми функциями. Из-за этого ему крайне важно для здоровья иметь поддержку извне своих действий: организовать физически удобное место нахождения и завоевывать симпатии окружающих для самооценки (3 и 4 функции). Поскольку ведущие функции не связаны с доминирующими потребностями, чисто внешне могут производить впечатление некоторой заторможенности действий, отсутствия жизненного тонуса у человека (склонность к меланхолическому темпераменту – неуравновешен, неподвижен). Примечание: рекомендация с точки зрения здоровья – несколько снизить внешнюю активность. Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: романтичный (зона самоуверенности), понимающий (зона уверенности), компромиссный (зона переживаний), вкушающий (зона продажности).**

Залог успеха типа: место нахождения повышенного комфорта, симпатии окружающих, гармоничный мир, спрос на его объяснения и логические рассуждения.

Профориентация: педагогика, психология, гуманитарные науки, репетитор, рассказчик, писатель, журналист.

## Робеспьер

### 1 функция «Хорошо» - субъектная логика. «Я все понимаю лучше всех!»

Очень привязчив к своему пониманию чего-либо, своему мышлению, своей логике, концепциям, уверен и консервативен в этом, переубедить невозможно, «живет» этим, не обязательно делясь этим с окружающими. Если не сходится с фактами, то иногда даже «тем хуже для фактов». Попытка критиковать ее вызывает в нем раздражение. Умеет логически рассуждать, но не любит защищать свое видение ситуации: «кто понял – тот понял, остальным не дано», поэтому часто окружает себя понятием «моя школа» – тех, кто принимает его логические суждения и не лезет критиковать. Очень тяжело и долго меняет свои логические умозаключения: нуждается во времени на осмысление ошибок. Любит, чтобы все сходилось с тем, как он это понимает. Если этого достичь не удастся – возникает раздражение. Поэтому переубедить их можно только вескими аргументами, а новую информацию он воспринимает часто скептически, если сам в

этом не уверен: нужно все тщательно взвесить, прежде чем сказать «да». Его мышление фундаментальное, основательное, то, на что можно «опереться» в случае чего, поэтому тут не должно быть никаких рисков и от них сложно требовать, чтобы чьи-то соображения моментально одобрялись. Вообще старается все сперва понять, а уже потом принять для себя. Если чего-то понять не удастся, то освоение материала идет сложнее, так как сложно его принять для себя. Поэтому часто может очень долго изучать что-то, прежде чем использовать, даже если вопрос очень простой. Первая функция о третьей: подразумевается именно свое понимание того, как нужно быть здоровым. Если оно терпит крах, то означает также «двойной удар» и по самооценке, и по психике.

## **2 функция «Надо» - объектная интуиция. «Мир гармоничен, а кто все же не гармоничен – нам подскажет гильотина».**

Цель жизни такого человека – улучшать, гармонизировать мир, созидать целостность внешней ситуации. Поэтому иногда они бывают достаточно беспощадны к тем, кто ее разрушает. Умелое маневрирование в потоке возможностей – их конек и подходят они к этому вопросу очень творчески. Знают, что и как можно улучшить где-либо. Умеют разобрать ситуацию на части и собрать в более гармоничном, модернизированном звучании, часто являются генераторами смелых идей по «осчастливлению человечества». Ищут себе место, где царит хаос, чтобы там все наладить. Умеют помочь человеку разобраться в какой-то сложной внешней проблеме оригинальным способом, «разруливать» внешние конфликты между людьми, доделывать что-то за других, имеют талант новатора. Но иногда, впрочем, какое-то дело они могут неосознанно до конца не доводить, так как тогда они становятся ненужными. Поэтому для них совершенный мир – это мертвый мир, чего-то улучшать в нем надо всегда. Часто могут искать себе применение в искусстве как способе создания внешней гармонии, умеют создавать гармоничную обстановку где-либо. «Сказочники», стремящиеся к созданию ситуации идеального мира, идеальных людей. Только вот реально живущие в нее не всегда вписываются, часто могут видеть решение этой «несостыковочки» в необходимости «кардинальных мер» к ним. Любят воспитывать людей, скажем, брошенная кем-то мимо урны бутылочка может провоцировать их на это, даже если это не безопасно в какой-то ситуации, так как это – их «продукция». Вторая функция о третьей: гармонизируют мир с точки зрения его безопасности, надежности, здоровья. Могут очень много об этом говорить. Вторая функция о первой: иногда могут рассказывать о своем понимании того, что надо сделать, чтобы мир стал лучше. Вторая о четвертой: иногда также могут рассказывать о том, как надо улучшить мир, чтобы потом тебя все любили и уважали.

## **3 функция «Проблемы» - субъектная сенсорика. «Бутерброды должны быть безопасными для здоровья и полезными!»**

Большую часть забот вызывают вопросы здоровья, полезности / вредности, надежности и это бросается в глаза. Они часто – ходячие справочники по медицине, знают, когда что принимать в случае какого недомогания. Эти вопросы являются зоной их самооценки, поэтому в этих вопросах они не боятся переборщить: моржевание, закалка, бег по утрам, питье специализированных препаратов для укрепления здоровья. Часто увлекаются и нетрадиционной медициной, их интерес привлекает все, что может

как-либо укреплять здоровье, они постоянно об этом говорят. Малейшую опасность для него они воспринимают очень боязненно: когда холодно – они первыми заметят, что нужно срочно одеться теплее. Могут попросить снизить скорость, когда кто-то едет быстро на автомобиле. Любые угрозы здоровью считают недопустимыми, даже вылетевший винтик из двери автомобиля воспринимают как потенциальную угрозу своей жизни и отказываются тронуться в путь, всегда проверяют технику, оборудование по самому ничтожному поводу, никогда не доверят «упаковывать свой парашют» кому-то другому. Если у них есть какие-то проблемы со здоровьем, то это является для них серьезным ударом по самооценке. При активной защите функции будут все равно стремиться доказать свою физическую состоятельность, рваться быть в первых рядах «на амбразуре» (скажем, первыми бежать таскать тяжести на субботнике), при пассивной будут говорить: «да, я старый и больной». Все, что может подтвердить им их физическую состоятельность, будет им делаться в первую очередь. Поэтому они любят физические нагрузки как способ доказать, что они все еще «ого-го». Самое страшное наказание для них – лежать беспомощно больным в кровати в присутствии других людей. Им нравится чувствовать себя защищенным в медицинском плане со стороны организации, в которой они работают. Они – часто заложники слова «полезно», особенно если это относится к здоровью. Обычно очень пекутся о социальной защите, долге перед людьми со стороны государства, так как опасаются попасть в ситуацию, когда «некому будет подать стакан воды». Чтобы убедить себя в том, что со здоровьем все в порядке, для них желательно периодически как-то испытывать свое тело на прочность: походы, скалолазание, марафоны, триатлон и т.п. Если испытание пройдено, то и со здоровьем не может быть «что-то не так».

#### **4 функция «Хочу» - объектная этика. «Цени меня жена и детки, а не то уйду к соседке!»**

Хорошее место для такого человека там, где его все любят, хорошо к нему относятся. Если кто-то говорит, что относится к нему плохо (например, жена в сердцах говорит: «я тебя ненавижу»), то воспринимает это буквально и старается сразу уйти оттуда, найти для себя место, где все будут относиться к нему хорошо (или говорить, что это так). Поэтому им крайне тяжело находиться в местах, где они не знают, кто как к ним относится. Появление в нем человека, который говорит им: «здорово, дружище!» воспринимается как «явление Христа народу». Очень внушаемы тем, когда им говорят, кто как к ним относится. Любит положительные эмоции других людей, словно заряжается ими. Двигается в сторону царящего «наибольшего позитива» в эмоциях, положительных чувствах и избегает мест концентрации негативных. Не любит ситуаций интриг, сплетничества, так как в такой ситуации жертвой их может стать сам. Поэтому всегда плохо относится к «перешептыванию по секрету», видя в этом злые намерения. Отношения людей всегда должны быть открытыми, честными, добрыми. Слова об отношениях всегда должны совпадать с делами, иначе – в них что-то не так. Говоря, что любишь человека – это должно быть видно и на деле, а если на деле этого не видно – значит это не правда. Очень подозрителен в отношении к себе окружающих и, заподозрив какое-то «заподло», даже если это какая-то ничтожная мелочь, уже норовит либо сразу порвать отношения, либо исключить человека из числа «своих», близких себе людей, сведя контакты с ним до минимума. Поэтому иногда может слыть предателем, найдя тех, кто относится к нему лучше, может туда и переехать на ПМЖ,

сочтя это весомым аргументом для смены «ареала». Может стать жертвой «подхалимов».

### **- 1 функция «Плохо» - объектная логика.**

«Если мир не соответствует моему пониманию его, фактам – то тем хуже для фактов». Такая позиция часто провоцирует его изоляцию в обществе, так как общество привыкло к тому, что человек оправдывает его ожидания и отклонение от этого принципа может считать «девиантом». Мощная субъективная логика, работающая в режиме «умения заглядывать в будущее», чаще всего компенсирует стремление игнорировать факты. Но там, где случается просчет, связанный с игнорированием фактов объективной реальности, человек сталкивается с реальной проблемой, впадая в ступор, так как решение таких проблем требует времени из-за того, что первая функция не умеет перестраиваться быстро. В жизни это выглядит так: бежит человек в магазин, так как знает, что он там был. А тот уже лет десять как закрылся. Не любит он все эти внешние правила, законы, нормы, даже уголовный кодекс воспринимает как нечто странное, что запросто можно обойти, если с ним не согласен. Терпеть не может бюрократию, возиться с документами, неожиданными фактами окружающей действительности. Лучшая техника для него – та, которая не ломается, если он, конечно, не специалист по ней. Ведь неожиданная поломка хорошей вещи тоже может быть неожиданным фактом объективной реальности. Можно сказать, что факты объективной реальности для такого человека – то, что просто не должно мешать, противоречить своему пониманию окружающей действительности. Если человек разговаривает на темы объектной логики, то часто критикует законы, нормы, политическую систему, что позволяет ему все же быть ближе к объективной реальности в своем ее понимании. Если в какой-то ситуации чувствует угрозу для нормальной работы по первой функции: скажем, его логика потерпела крах, то может все же начать подбирать и отыскивать какие-то факты для защиты своих будущих логических построений, хоть это и не просто. Таким образом, отражает внешнюю агрессию на первую функцию и со временем успокаивается. Также может начать подбирать нужные факты для защиты своих умозаключений, скажем, в споре, если знает, что придется «ожесточенно отбиваться». Происходит какая-то привязка своего понимания к окружающей действительности и самому человеку этого достаточно, независимо от того, приняли или нет их оппоненты. Те, в свою очередь, могут доводиться до «белого каления», так как в такой ситуации человеку не интересны их аргументы, он просто защищает свою первую функцию.

### **- 2 функция «Не надо» - субъектная интуиция.**

У него есть небольшой набор нужных шаблонов внутренних состояний, которым он и пытается соответствовать сам и требовать того же от других: на похоронах надо расстраиваться, на праздниках – быть в приподнятом настроении и т.п. Те, кто поступают наоборот – не правы. Идеи и принципы для него – тоже что-то, что иногда, но редко бывает нужно, только как заявленная форма достижения какой-то цели, а не сами по себе. В ситуации, когда человек не может найти себе работу на вторую функцию, может начать критиковать идеи и принципы других людей, тем самым лучше вникает в их внутренние проблемы. Это позволяет корректировать свою работу по гармонизации внешнего мира, чтобы она соответствовала реальным живым людям, а не «волшебным человечкам».

### **- 3 функция «Проблемы» - объектная сенсорика.**

Если «мирными способами» не удастся наладить контакт со здоровьем, то приходится принимать решительные жесткие меры: поход в горы, моржевание, восточные единоборства, изнуряющие диеты, голодания, марафоны. То есть, чем хуже здоровье, тем сильнее себя изнуряет всем этим. Если все итак хорошо, то все может ограничиваться увлечением медициной и коллекционированием способов защиты от малейших угроз здоровью. А если проблемы есть, то человек будет больше работать над созданием из себя «боеспособной боевой единицы». Может начать воспринимать свою сексуальную выносливость как способ доказать свое здоровье или начать увлекаться экстремальными видами спорта: ведь человек, который может сплавляться на каяке по горной реке – не может быть слабым.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - субъектная этика.**

Человек боится смело высказывать свое отношение к кому-то или чему-то. Ему сложно сказать, что что-то ему не нравится. Вместо этого чаще будет высказывать свое компромиссное мнение, только если уж очень «накипело» или деваться некуда. Иногда, впрочем, может действовать намеками и шутками, так несколько проще. То же относится и к личной сфере, говорить о своих симпатиях к кому-то бывает сложно, страшновато. Если это все же происходит, то сам человек воспринимает это всегда очень болезненно, особенно если взаимопонимания найти не удалось. Обычно он надеется, что люди будут чуткими друг к другу, будут уметь ловить намеки на предмет того, кому и что не нравится или наоборот, чего кому хочется. Смело сказать: «я хочу» он не умеет, гораздо чаще он скажет: «ну можно», «не отказался бы», а может и этого не сказать, если страхи велики. Если какое-то место и ситуация не являются комфортными с точки зрения четвертой функции, но покинуть его нельзя, то человек может начать работать по минус четвертой. Нечто подобное может происходить и в незнакомых, непривычных ситуациях. Неожиданно и для себя самого он начинает «выдавать» свое отношение к чему-либо: что «хорошо», что «плохо», интересуется проблемами других людей, пытается принять в них участие, помочь как-то, быть чутким и отзывчивым, пока не получит ответную позитивную оценку. Тогда включается четвертая и можно снова начать работать над тем, чтобы всем нравиться.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Впрочем, ориентир на маловероятные события по основной функции делает его немного менее стандартным, что можно считать позитивным фактором. А вот продукция связана с маловероятными событиями, что делает ее еще более экзальтированной, это можно считать негативным фактором. 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. Окружающий мир кажется ему простым и понятным, поэтому он умеет и смело с ним манипулирует, умеет взять «командование» на себя. Доминантные потребности связаны со слабыми функциями. Из-за этого ему крайне важно для здоровья иметь поддержку извне своих действий: иметь место нахождения, где он

будет вызывать всеобщие симпатии и быть физически крепким, социально защищенным (3 и 4 функции). Поскольку ведущие функции не связаны с доминирующими потребностями, то чисто внешне могут производить впечатление некоторой заторможенности действий, отсутствия жизненного тонуса у человека (склонность к меланхолическому темпераменту – неуравновешен, неподвижен). Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: понимающий (зона самоуверенности), романтичный (зона уверенности), вкушающий (зона переживаний), компромиссный (зона продажности).**

Залог успеха типа: симпатии окружающих по месту нахождения, здоровье и социальная защищенность, понятный и адекватный его представлениям мир, потребность в его умении созидать гармонию в мире.

Профориентация: музыка, законотворчество, конструктор, оптимизатор, медицина, искусство, дизайнер интерьеров, строитель, связанные с природой профессии, продовольственная сфера.

## Дюма

### **1 функция «Хорошо» - субъектная сенсорика. «Я – товарищ на вкус и цвет».**

Живут сенсорными радостями жизни и ищут их везде для себя: вкусная еда, удобное кресло, различные приятные физиологические ощущения. Часто считают себя специалистами во вкусах: если я люблю тепло, то все, кто любят холод – моржи. Если я люблю холод, то все, кто любят тепло – мерзляки. Очень самоуверенны в вопросах здоровья, могут ставить свое мнение насчет здоровья «выше» мнения врачей или даже относятся к ним пренебрежительно. Почти всегда обладают хорошим здоровьем, но излишняя увлеченность сенсорными радостями жизни может сильно их подкашивать. Курение, алкоголь, обжорство и прочее чревоугодие – им крайне сложно от всего этого отказаться. В то же время в этих вопросах сенсорных вкусов очень консервативны. Если занимается кухней, то обычно получается у него это очень хорошо, если к этому «лежит душа». А вот чужую «стрепню» может очень критиковать, особенно рискованные блюда. Часто все необходимое для вопросов комфорта возят с собой. Смело говорят об интимных вопросах, не считая нужным что-то в этом скрывать, любят говорить о своих болячках. Его сенсорные ощущения консервативны, поэтому в этих вопросах он очень привязчив. Уверен в своей неуязвимости, надежности, «непрошибаемости». Если он что-то «чувствует», «ощущает», то никого слушать не будет, сделает все «по-своему». Любит надежные вещи, которыми можно «подковы гнуть», причем такая идея может прийти в голову запросто. Хорошо владеет своим телом, его пластикой. Им надо постоянно что-то физически чувствовать, чтобы подтверждать свое присутствие в мире, и они себя окружают такими «штуками»: мягкий котенок, теплый ковер, шерстяные носочки, железные шарики для верчения пальцами. Много «хлопочут» на предмет удобно – не удобно ему, но не беспокоятся, а именно «хлопочут», как способ поддержания разговора. Первая функция о третьей: подразумевается, что в вопросах сенсорных удовольствий он многое понимает. Обе функции ориентированы на себя, поэтому разрушение этого принципа очень сильно его выводит из себя.

## **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 откровенными впечатлениями от того, как он где-то хорошо провел время, положительными впечатлениями от его пребывания на природе, каком-то празднике или потрясающей атмосфере всеобщего «позитива» в каком-нибудь месте, где ему было хорошо находиться, предлагать в следующий раз поехать вместе.

## **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 интуиция. «Ах, у вас уже есть гармоничный, идеальный мир? Бросаю семью, работу и иду к вам!»**

Ищет себе место пребывания, где нет внешних конфликтов, где есть внешняя гармония, позитивная атмосфера и избегает мест, где этого нет. По этому принципу может и подбирать себе личную жизнь, работу. Может увлекаться неожиданными идеями по устройству мира, внушается смелыми новаторскими идеями. Любит природу за то, что она постоянна, не меняется, всегда спокойна и гармонична. Внушается любой внешней гармонией и не любит, когда она разрушается. Если это происходит, то просто уходит туда, где она есть, не пытаясь что-то изменить. Часто гармония для него еще там, где он чувствует себя центром какой-то ситуации, вокруг него «все вращается». Любят бывать на праздниках, карнавалах, фестивалях, так как они несут внешнюю гармонию, атмосферу праздника. Обычно люди этого типа впитывают в себя ту атмосферу, гармонию, обстановку, которая царила в то время, когда они были детьми и потом воспроизводят в своей жизни именно ее, вообще очень любят вспоминать свое детство как нечто, к чему им очень хочется вернуться. Очень любят талантливых людей, несущих внешнюю гармонию: творцов искусства, музыкантов, художников, поэтов, иногда готовы поддерживать их даже материально за возможность быть в их обществе, часто тащат их к себе в гости, чтобы место как бы осветилось внешней гармонией. Ищет людей, которые уверены в том, что все будет в будущем только хорошо, уверены в положительном будущем. Не любит непредсказуемости, хаоса будущего ситуации, кто-то должен помогать ему искать правильные варианты, ловить нужные возможности, поэтому очень внушаем и доверчив в вопросах принятия решений. Любит предсказуемость, двигаться «от цели к цели». Если эта последовательность нарушается и случается неожиданное событие, то может впасть в «ступор», поэтому обычно старается «подстелить соломку», предусмотреть заранее все варианты. Хорошее место для него еще там, где есть внешняя цельность, ориентир общего движения, предполагаемое расписание. Скажем, поступив в институт, закончить его через 5 лет. Если его впрямь в какой-то график, расписание, то самому выйти из этого будет трудно из-за внушаемости по функции. То есть взамен надо дать другой, более продвинутый, с более гарантированным «светлым будущим».

#### **1 функция «Плохо» - объектная сенсорика.**

Не любят они напрягаться, очень не любят. Надо сделать одно, второе, третье, а так хочется отдохнуть, хорошо провести время. И часто работа идет в жертву «загулам». Одеваются часто не очень стильно: нет цельного образа, вообще внешность у них не очень «проработана». Могут, например, не очень следить за зубами, если они не болят. Не умеют считать деньги и вообще с ними обращаться: не успев их получить, сразу тратят, часто живут в долг. Не умеют терпеть, ждать, добиваться достигнутых целей. Вместо этого считают, что все это – зло и нужно просто жить в свое удовольствие, не

придавая этому значения. Не придают значения действиям и поступкам других людей, вместо этого словно увлечены только собой. Игнорируют чужое волевое давление на себя, что-то вроде: «ну и что, а я так хочу». Обычно они – очень упрямые дети, которые все сделают по-своему и «давить» на них бывает достаточно сложно в этом отношении. С возрастом этого меньше, но все равно присутствует. Если первая функция не может объективно функционировать, ее действия подвергаются нападкам, то может начать обороняться: полезть в драку, напасть на кого-то. Таким образом человек расчищает поле для ее дальнейшей деятельности. Если возникает ситуация, когда нет возможности дальше жить в свое удовольствие, то приходится как-то заставлять себя работать, напрягаться, зарабатывать больше денег на это.

### **- 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 покритиковать, 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 интуиция.**

Очень не любит погружаться «внутрь себя», боится этого. Еще больше боится, когда кто-то пытается сделать это за него. Первое, что он скажет: «не лезь в душу». Из-за

этого может казаться очень поверхностным, непоследовательным человеком, лишенным «внутреннего стержня». Такие вещи как принципиальность и идейность для него – тоже что-то пугающее. Впрочем, в определенных ситуациях и он может считать это допустимым, но очень редко. В остальных ситуациях он говорит, что у него все в порядке, даже когда это очевидно не так. Но признать это – значит вторгнуться в зону страхов. Не любит подвергаться массивной эмоциональной атаке, так как это провоцирует изменение внутреннего состояния, которое его пугает. Если четвертая функция не может найти для себя комфортного места нахождения и нельзя уйти, то может иногда включаться минус четвертая. Так появляются люди, которые любят начать выплескивать свою душу случайным попутчикам в поезде, любят на новом месте работы «поплакаться в жилетку». Таким образом, он ищет контакт с внешней гармонией мира и когда кто-то ему скажет: «не переживай, все обязательно будет хорошо», то место становится сразу хорошим и можно снова работать по четвертой функции. Однажды сработав, это может стать хорошим способом обеспечить себе комфортное место пребывания «на упреждение». Он может сперва начать изливать душу при первом же признаке того, что место может стать не комфортным, а уже потом включать четвертую. И даже начать проявлять любопытство к вопросам внутренних проблем человека, чтобы потом проще было на них разговаривать.

### **Резюмирующее описание**

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные: одежда, работа, «продукция». Главная функция связана с высоковероятными событиями, что можно считать позитивным фактором из-за чуть меньшей его непредсказуемости. Основная продукция также связана с высоковероятными событиями, что можно считать негативным фактором ввиду ее еще большей стандартности. 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 он – 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 ведущими функциями: чисто внешне производит впечатление «живчика», активного человека: ни минуты без дела, внешне – часто, словно «кровь с молоком» (склонность к холерическому темпераменту – неуравновешен, подвижен). А вот самооценка падает всегда неожиданно, поскольку и она, и вообще слабые функции связаны с субдоминантными потребностями. Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: вкушающий (зона самоуверенности), компромиссный (зона уверенности), понимающий (зона переживаний), романтический (зона продажности).**

Залог успеха типа: гармоничное место нахождения и предсказуемость будущего, понимание окружающего мира и полное взаимопонимание с людьми, физически комфортный и приятный 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.

## Гюго

### **1 функция «Хорошо» - объектная этика. «Меня невозможно не любить!»**

Живет внешними отношениями между людьми, чужими эмоциями и чувствами, умеет нравиться окружающим, созидать позитивную атмосферу. Консервативен в оценках того, кто как к кому относится, в том числе к нему, лишь бы это отношение не менялось – это может вызывать в нем раздражение, а также то, что кто-то с ним не согласен в этом. Категорически не приемлет тех, кто относится к ним плохо или вообще действует из низменных побуждений, они для него – как красная тряпка для быка. Привязчив к людям, которым он уверен, что симпатичен. Умеет ценить людей. Отношения воспринимаются как нечто постоянное и если человек изменился, то они никогда в это не поверят, так как отношения для них – зона консерватизма. «Хорошие» должны быть «хорошими», а «плохие» – «плохими». Если они начинают вести себя наоборот – это уже раздражитель. Поэтому не хотят верить в изменение ситуации с отношениями «до последнего», пока факты не будут уже вопиющими, да и то запросто могут сказать, скажем, что виноват кто-то другой. Никогда не обостряет отношения намеренно. Стабильные множественные личные отношения, связи организуют основу его личности. Не умеет быть один, ведь если нет отношений с кем-то, если никому не нужен, то и меня не существует. Мир кругом должен быть хорошим, добрым, любящим и заботливым. Иногда могут искать себе место среди религиозных сект, так как там проповедуется принцип «все должны любить всех». Если не могут завоевать чувства других, то это провоцирует в нем внутреннее раздражение, комплекс неполноценности. Являются ревнителями такого понятия как поведенческие нормы, чтобы люди в определенных ситуациях демонстрировали соответствующие этой ситуации чувства, отклонение от которых их может раздражать. Нуждаются в публике. Любая ситуация – это, прежде всего, совокупность отношений. Первая функция о третьей: подразумевается, что в его мире все будут друг друга любить, если где-то следует внешний конфликт, то удар идет сразу по двум функциям, ориентированным на себя, то есть это – сильнейший стресс.

### **2 функция «Надо» - субъектная сенсорика. «Я умею вкусно готовить бутерброды и буду рад с кем-то посоревноваться в этом».**

Является специалистом по физическому комфорту, сенсорным удовольствиям, ему нравится доставлять его людям. Любит заниматься приготовлением еды, подходит к этому вопросу очень творчески, правда иногда – слишком творчески, так как часто блюда выходят слишком уж специфичными. Большой экспериментатор в вопросах самых разнообразных сенсорных удовольствий, любит их максимальное разнообразие. Предложение попробовать редкое экзотическое блюдо будет воспринято, чаще всего, «на ура». Часто – хорошие массажисты. Всегда заботится о близких в физическом смысле. Умеют создать уют и комфорт в каком-то, не предназначенном для этого, месте. Изобретательны и умелы в вопросах медицины: если окажется, что нужно сделать операцию в полевых условиях, то сделают ее с удовольствием без всякого опыта. Вообще любит лечить других людей, делать их тела здоровее, проводить эксперименты по оздоровлению тела, деланию его красивым: закалка, изменение внешности, похудание. Любят также дегустировать что-либо: неожиданные вкусы, запахи, физические ощущения, а также давать это же все людям кругом. Носятся целый

день с предложениями близким: «а вот скушай ягодку», «понюхай, как приятно пахнет цветочек», «а хочешь, массажик сделаю?», «а может хочешь конфетку с повидлом?». Если кто-то просит их о каком-то сенсорном удовольствии – им достаточно сложно бывает отказать, в этой связи могут заходить иногда на достаточно странные территории удовольствий просто потому, что кто-то о чем-то попросил. Вторая функция о третьей и первой: постоянно заботится о близких, чтобы внешняя ситуация была гармоничной, ну и попутно еще иногда о тех, кому вообще симпатичен. Вторая о четвертой: может иногда пытаться «умасливать» кого-то, угождать, чтобы ему чего-то объяснили, помогли понять.

### **3 функция «Проблемы» - объектная интуиция. «Как бы сделать так, чтобы жизнь была «малиной»?»**

Боятся чего-то упустить в жизни, не поспеть за возможностями внешнего мира. Они изо всех сил бегут, чтобы просто остаться на месте. Их самооценка зависит от целостности внешней ситуации, они очень переживают, что где-то эта самая целостность будет разрушена: скажем, кто-то в семье поругался – уже надо срочно бежать «тушить» конфликт, всех мирить, даже если он назрел и всем будет лучше его как-то один раз «разрулить», чтобы к этому больше не возвращаться. До последнего цепляются за отношения, даже если они давно себя исчерпали, чтобы не разрушить целостность внешней ситуации. При этом могут полностью ущемлять себя, лишь бы не разрушить Status Quo. Если у соседа есть огород, то и им надо срочно его завести, если вышел новый фильм, то обязательно его посмотреть, чтобы не отстать от мира, могут гоняться за модой. Это просто не стремление к внешней гармонии, а марафон. Любит быть на природе, так как она постоянна и гармонична одновременно. Не любит внешней противоречивости, непонятности ситуации, постоянно пытается ее прояснить. Стремится сохранить постоянство жизненной ситуации даже там, где это однозначно не возможно. В случае активной защиты функции – она просто модернизируется, постоянно подстраивается под изменения мира, таким образом, все может и дальше оставаться неизменным на какое-то время и вопрос целостности внешней ситуации успешно решается. При пассивной защите человек смиряется с тем, что это невозможно и пускает все на самотек, отстает от жизни и признает невозможность сохранения своих представлений об идеальном мире в окружающем пространстве. Часто любят праздники, традиции, так как они тоже выполняют именно гармонизирующую функцию в обществе: люди вынуждены примиряться, быть гармоничными с точки зрения внешней ситуации. Хотят, чтобы у них все было «как у людей». Свои идеалы пытаются объективировать в окружающем мире: создать идеальный, сказочный мир, в котором все будет хорошо, идеально. Признать невозможность этого – означает убить самооценку, поэтому они часто верят в сказки, любят фильмы с «хэппи-эндами», чтобы пережить это состояние, когда внешняя гармония удалась. Вообще часто обращают внимание на приметы, гороскопы, гадания на картах, часто религиозны: все, что может дать хоть какую-то возможную помощь в построения идеального мира, пускается в ход. Волшебные миры могут быть построены только волшебными способами.

#### **4 функция «Хочу» - субъектная логика. «Ключи надо искать не там, где они спрятаны, а где светлее и где мне понятнее, как они могли туда попасть».**

Человек сознательно ищет себе место, где ему все понятно и всячески избегает тех, где что-то остается непонятным, сложным, прежде всего с точки зрения здравого смысла. Очень нуждается в людях, которые умеют понятно объяснять сложные вещи, часто к ним привязывается по этой причине. Если ему сказать, что что-то сложно будет понять, то он и не будет пытаться в этом разобраться, просто сбежит. Если сказать, что это легко, то и понять это ему будет легко, так как он внушается этим. Очень внушаем пониманием окружающих людей и вообще любой логикой, поэтому легко могут поверить в самые странные и нереальные вещи, их в этом легко убедить. Любят ходить учиться, но на те курсы, где подробно и понятно, дотошно все объясняют. Лекции, где просто выдают термины и факты, их пугают, так как каждый из них должен быть им сперва дотошно объяснен. Могут быть обмануты мошенниками из-за внушаемости их логики, об этом им нужно помнить всегда. Кто-то постоянно должен объяснять им, что все просто и понятно, тогда и место пребывания им будет казаться хорошим. Если покинуть ситуацию, где ему что-то непонятно невозможно, то может дурачком прикинуться или сделать вид, что ему тут не интересно, скучно. Злится на людей, которые точно знают, но отказываются объяснять то, что не понятно ему: считает, что они, таким образом, над ним издеваются. Лучшее место обитания – прежде всего на 100% понятное и предсказуемое.

#### **- 1 функция «Плохо» - субъектная этика.**

Собственное отношение к кому-то или чему-то человеком напрочь игнорируется. Вместо этого он подвержен социальной суггестии. Если все говорят, что что-то «хорошо», а что-то «плохо», то и он будет думать и говорить то же самое, даже если это в корне не верно. Кроме того, он никогда не высказывает своего истинного отношения к чему-либо вслух, считает это очень личным и сугубо интимным делом, о котором и говорить то не следует. Вместо этого живет внешними отношениями между людьми. Если его вынуждают сделать это, то ведет себя как «уж на сковородке», выкручивается как может, чтобы не выглядеть в глазах других плохо. Может даже специально убеждать себя в том, что он полностью согласен с мнением остальных, даже если это откровенно не так. Это делает его немного лицемерным: он может не замечать существующих проблем, вместо этого «петь под дудку» большинства. Если для принятия в каком-то обществе ему нужно изменить свое отношение к кому-то или чему-то, то делает это не задумываясь. Более того, иногда он может игнорировать и свои чувства. Если человек, который ему нравится, не является популярной в данном обществе фигурой, то может этому чувству просто не придать значения, посчитать это чувство чем-то недостойным себя. Иногда вообще свое отношение к кому-то просто играет. В ситуации, когда первая функция не может функционировать нормально, может иногда включаться эта функция. Например, когда он вынужден отбиваться от нападков на себя, тогда может начать откровенно хамить, говорить, что о ком думает на самом деле. Таким образом, происходит сращивание себя с внешним миром и дальше проблемы как-то решаются, так как его мнение становится услышанным и уже нечего скрывать, можно действовать «в открытую», не пряча «фигу за спиной».

## **- 2 функция «Не надо» - объектная сенсорика.**

Применения силы для него допустимы только в самых крайних ситуациях. Например, когда на тебя напали, да и то, наверное, можно иногда как-то «отвертеться». То есть какие-то очень редкие ситуации, которые он возводит в норму и отклонений от этого понимания не любит. Поэтому необоснованное применение силы не приемлет, а также грубости. Не особо любит напрягаться, идти к поставленной цели «во что бы то ни стало», преодолевать трудности. За внешностью следит, но не сказать, что делает это особо эффективно с точки зрения умения создать имидж. С деньгами обращаться не очень умеет, много тратит на удовольствия, иногда залезает в долги. Зарабатывает достаточно стандартными способами, чтобы покрывать свои маленькие и не очень радости и удовольствия. Во всяком случае, миллионером им достаточно сложно стать. В ситуации, когда нет возможности найти «работу» в сфере субъектной сенсорики на протяжении длительного времени – может иногда начать критиковать силовые действия других, обвинять в грубости, скандалить, даже «распустить кулаки». Это позволяет ему сократить дистанцию с человеком, смягчить его, после чего можно уже его и «пожалеть», обнять, «приголубить», сказать: «иди ко мне, я тебя пожалею немного» и проблема «работы» решена.

## **- 3 функция «Решение проблем» - субъектная интуиция.**

Если внешне все складывается плохо, гармонии не получается, то решение этой проблемы может искаться путем поиска гармонии внутренней. Иногда – через алкоголь, иногда – через «запасенный» арсенал средств. Это может быть психолог или аутотренинг, медитация, а может быть подружка, которая умеет поднимать настроение. В любом случае, прибегает к этому он только в таких ситуациях, когда «все плохо». В остальных может вообще не думать о своей внутренней гармонии, вместо нее постоянно решая проблемы внешней. Ну и вообще понятно, что нельзя пытаться всегда все искусственно «склеивать», просто тупо «тушить проблемы», загоняя их в подполье, ведь если они есть, это значит, что надо что-то придумать, какую то идею. Если он учится отталкиваться от этого, то и внешние проблемы решаются значительно легче. В противном случае же они лишь сильнее будут давать о себе знать в дальнейшем.

## **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная логика.**

Боится факторов объективного мира. Скажем, нужно сдать на права, но боится садиться за руль, так как знает, что это сложно: нужно следить за дорогой, знать и применять правила и вовремя переключать педали и передачи. Поэтому, чаще всего так и будет думать, что надо «сдать на права», ничего для этого не делая. В доме у них по этой же причине может царить «анархия». Ведь, чтобы сделать ремонт, навести порядок в доме, выкинуть все лишнее – надо хоть немного, да поработать по зоне страхов. А этого не хочется, поэтому откладывает все это очень надолго, пока уже дышать будет нечем. Только тогда придется «разгрести балкон», уложить весь хлам по местам или выкинуть. Ему страшно начать реализовывать свои планы, идеи. Ведь он сразу вторгается именно на эту территорию страхов. Поэтому, чаще всего он так и будет размышлять на темы «быть или не быть», чем реально принимать решение, что-то делать, менять. Не любит он, когда ему просто говорят факты, не объясняя, что они означают. Лучше тогда вообще не говорить, так как это его пугает. Пришел врач, сказал, что у него герпес, прописал мазать зеленкой и тут же убежал, ничего не

объяснив. Серьезная ситуация: а вдруг это страшное заболевание? А я даже и не понимаю этого. Если в каком-то месте ему все кажется непонятным и сбежать оттуда нельзя, то иногда включается эта функция. Тогда он начинает говорить на темы того, что он точно знает: скажем, что земля вращается вокруг солнца, а если кто-то это подхватит, то объяснит ему и то, почему именно это происходит. Таким образом, вопрос понимания будет снят и место нахождения станет все же более комфортным.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Главная функция связана с высоковероятными событиями, что делает его еще более консервативным и это может считаться негативным фактором. Основная «продукция» связана также с высоковероятными событиями, что может считаться позитивным фактором ввиду ее несколько большей стандартности. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе. Окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды, вместо этого с интересом изучает его. Доминантные потребности связаны с ведущими функциями: чисто внешне производит впечатление «живчика», активного человека: ни минуты без дела, внешне – часто, словно «кровь с молоком» (склонность к холерическому темпераменту – неуравновешен, подвижен). А вот самооценка падает всегда неожиданно, поскольку и она, и вообще слабые функции связаны с субдоминантными потребностями. Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: компромиссный (зона самоуверенности), вкушающий (зона уверенности), романтичный (зона переживаний), понимающий (зона продажности).**

Залог успеха типа: понятность всего вокруг по месту нахождения, достижение гармонии в окружающем мире и реализация его возможностей, добрый и любящий мир, спрос на его умение создавать физический комфорт.

Профориентация: специальности сферы услуг, специальности в сфере природы, массажист, строитель, косметолог, продовольственная сфера, медицина, музыкант, искусство, мебельщик, дизайнер интерьеров, туризм.

## **Жуков**

**1 функция «Хорошо» - объектная сенсорика. «Я – самый сильный мужик на свете, салаги».**

Очень самоуверен в собственных силах, считает, что может все. Часто производит впечатление волюнтариста: что я считаю правильным, то и должно быть хорошо для всех. Производит впечатление сильного человека, ему словно бы всегда не хватает пространства кругом, «как слон в посудной лавке». Если он физически силен, то презирает «слабаков», если наоборот слаб, то все силачи – «жлобы». Часто хорошо распоряжается деньгами, но в этих вопросах либо слишком консервативен, либо слишком самоуверен. Жизнь воспринимает через призму силы «кто кого». Чтобы быть



услышанным им, нужно заставить себя уважать каким-либо образом. Любую слабость человека воспринимают как недостаток, поэтому часто могут этим пользоваться, не видя в этом ничего плохого. Постоянно чего-то делают, развивая умения. Обычно их сила видна невооруженным глазом, но ей не хватает гибкости, скорее это что-то монументальное и консервативное. Всегда стараются быть только первыми в любом деле, если этого не получается, то сильно злятся. Если их силу и умения подвергать сомнению, то тоже следует вспышка агрессии. Потенциально – отличные спортсмены, но постоянная переоценка собственных сил чревата травматизмом. Проповедует культ силы и умений, уверены в своих внешних данных. Утверждает свою исключительность, неповторимость. Не считает нужным получать у кого-то одобрения на тот или иной поступок, при этом решение принимает очень самоуверенно. Не стесняется в применении силы где-либо. Злится, раздражается, если кто-то ему «перечит» и это видно внешне. Иногда сперва раздражается, а уже только потом способен что-то понять из сказанного ему, так как функция иррациональна, то есть не связана с мышлением. Выслушивать мнение другой стороны склонен только тогда, когда что-то не удалось сделать самому или надо тогда пользоваться явным авторитетом в его глазах, уважением, чтобы он вас послушал. Любит экстремальные ситуации как способ доказать себе, что он живет, существует. К тому же так ему проще получить от социума право на одобрение своих действий. Сперва что-то сделают, а только потом могут понять, что же они сотворили. Человек действия, поступка. Склонен к философии воспевания силы, самостоятельного преодоления трудностей, победы любой ценой: «смог медведя завалить – мужик». Представителей противоположного пола предпочитают именно завоевывать, брать как крепость решительным штурмом. Причем, всегда уверен, что все здесь зависит только от него самого, его силы, возможностей. Отсюда – сильнейшее раздражение в случае осознания, что цели добиться не удалось. Слабое место человека – неумение понять, что в жизни не все зависит от него одного. Поэтому если человек не добивается в жизни успеха, то становится очень раздражительным, так как в глубине души считает себя неудачником. Уверен, что выглядит и одеваться хорошо. Ему тяжело находиться в ситуации, когда ничего нельзя сделать, изменить, находиться в «подвешенном состоянии», просто выжидать нужного момента для действия, а не «выпалить» все сразу. Им постоянно сопутствует беспокойная активность, трудоголизм. Ни минуты без действия, что означает иногда неумение остановиться и задуматься. Если в воздухе повисает пауза, то ее обязательно нужно заполнить каким-то действием. Если они говорят что-то, то сразу звучит проблематика, действие. Первая функция о третьей: подразумевается, что все должны восхищаться его качествами, силой, умениями, действиями. Если этого не происходит, то идет минус на самооценку и психику.

**2 функция «Надо» - субъектная логика. «Я многое понял в жизни, но хочу понять еще больше, в том числе то, что я понял не правильно».**

Любит долго, подробно и творчески объяснять что-либо, отличный учитель, педагог: «объясняю, пока меня слушают, пока на 100% не буду уверен, что все все поняли». Задав ему вопрос – иногда можно слушать ответ часами, иногда просто ищут кого-то, чтобы выговориться по вопросу «своего понимания чего-либо», «отвертеться» от этого бывает сложно, если не говорить об этом напрямик. Нечто подобное может быть и при объектной логике на второй функции иногда, но в данном случае упор идет не на

фактах, а на том, чтобы все обязательно все поняли, иногда объясняют как для детей по этой причине. Данный человек постоянно ищет себе аудиторию с вопросами, но объясняет не с точки зрения знания, а с точки зрения того, как он это понимает, то есть более доходчиво и дотошно. Любит найти для себя область применения: что-то, что не было изучено и понято раньше, иногда любят начать изучать неизвестную для себя сферу, в которой у них нет квалификации, так как это позволяет развить сферу «понимания» чего-либо, что является очень соблазнительным для работы творческой функции. Вторая функция о третьей: любит много говорить об отношениях, психологии. Вторая функция о первой и четвертой: иногда любит рассказывать о том, что надо быть сильным, успешным и принципиальным.

### **3 функция «Проблемы» - объектная этика. «Вот бы мне выиграть приз зрительских симпатий!»**

Важно, чтобы все к нему хорошо относились. Он очень не любит неясностей в этом вопросе и постоянно стремится прояснить ситуацию: «давай все же выясним, ты меня уважаешь или нет?». Выяснение этого вопроса может вызвать любая мелочь: выражение лица, взгляд и так далее. Часто с возрастом становятся также хорошими психологами, так как это позволяет сохранить хорошую самооценку. Фиксируется на отношении к себе конкретных людей и игнорирует «общественное мнение». Очень падок на социальное признание: почет, слава, уважение, грамоты, регалии и т.п. Ради хорошего отношения к нему иногда может и поработать забесплатно, помочь кому-то что-то сделать из чувства товарищества. Если в окружении появляется кто-то, чьи чувства к нему негативные, то это вызывает падение его самооценки. При активной защите ее – он будет пытаться завоевать хорошее отношение человека любой ценой, при пассивной – наоборот, может говорить что-то вроде: «вот такой вот я плохой». Если нет хороших отношений, то может пытаться наладить их любой ценой или, наоборот, избегать их в случае осознания невозможности что-то изменить. Падок на любую лесть, готов часто поддерживать любое мнение, а также к компромиссам, чтобы случайно не изменить отношение к себе, а если не соглашается с кем-то, то очень дипломатично. Общаясь с представителями этого типа – часто чувствуется внутреннее напряжение, связанное с опаской вызвать к себе негатив, поэтому они часто десять раз подумают, прежде чем сказать что-либо. Слово бы относятся к этому как к работе. Продвигаются по служебной лестнице частенько за счет умения быть внимательным к другим.

### **4 функция «Хочу» - субъектная интуиция. «Докажите мне, что я принципиален и гармоничен, и я – ваш навеки, упакуйте и заберите к себе домой».**

Выбирают себе место пребывания там, где не испытывают внутреннего дискомфорта, противоречия с самим собой, где его идеи и принципы разделяют, причем без всяких объяснений. Если этого достичь не удастся, то просто меняют его. Любят людей, которые умеют поднять им настроение, создать гармонию в душе: «а спой-ка цыганка так, чтобы на душе мне стало хорошо-хорошо». Внушаются чужим хорошим настроением, не любят быть рядом с теми, у кого оно плохое. Часто используют алкоголь именно как средство «залить душу», что потенциально чревато алкоголизмом, причем сам человек может быть уверен, что так поступают все. Их главное требование к месту нахождения, чтобы оно не вызывало противоречия с их идеалами, принципами. Если этого нет в ситуации, то он уходит, говоря, что «это – не

мой мир, он мне не интересен». Не может находиться где-либо, когда внешняя ситуация «ранит душу», вызывает в ней какой-то «зуд». Если же место комфортное, то в нем автоматически «все свои», так как по умолчанию разделяют его убеждения и дальше уже есть предпосылки для того, чтобы творить то, что сочтет нужным. Поэтому любят, чтобы их однозначно принимали «со всеми тараканами», создавая микромир «своих», которые принимают недостатки друг друга и живут с этим. Отсюда и отношение к такому миру и людям, его населяющих, как к своему клану, а себя могут позиционировать как «крестного отца». Существовая в таком мире, он уже противопоставляется «чужим», которые не разделяют его принципов. Человек осознает необходимость поддерживать у себя внутри гармонию, но он с этой задачей редко справляется, так как его постоянно куда-то заносит. Для ее удержания ему нужен человек, который будет своим вмешательством вовремя гасить эти «вспышки», разрушающие ее, что-то вроде: «ну что ты так завелся-то? Все нормально, хорошо». Плохо предсказуем в своем поведении по этой причине, никогда не знаешь, в каком настроении сегодня будет человек, и что он будет творить по этой причине.

### **- 1 функция «Плохо» - субъектная сенсорика.**

Вопросы здоровья у него находятся в зоне игнорирования. Может абсолютно не учитывать эту составляющую своего организма и попутно других. Работать может без отдыха, обладать «букетом» запущенных заболеваний, но абсолютно не придавать этому значения. Говорить на тему болячек считает признаком слабости. Лучший способ быть здоровым – заниматься спортом, в крайнем случае, можно просто принять таблетку какую-нибудь. Может обрастать вредными привычками просто потому, что не видит в них ничего плохого. Ну, выпил, с утра будет голова болеть – опохмелюсь. В еде бывает не разборчив и не привередлив. Все, что сытно – то и хорошо. Высмеивает гедонизм других. При защите первой функции, когда она не может функционировать нормально, подвергается мощной критике, может также в ответ критиковать чужие физиологические слабости, страхи болезней. В результате его требования к миру несколько смягчаются, так как он начинает видеть «обратную сторону монеты»: уже не так строго он требует от других аскетизма и становится лучше понятен окружающим. Хотя, в глубине души, он, естественно, как и все любит вкусно поесть. Но это – его тайный секрет, носящий статус «запретного плода». Поэтому, часто может специально заказать какое-то вкусное блюдо под каким-то ложным предлогом, например, якобы для детей, но и сам рядом сидит и «уплетает» это «за обе щеки» за компанию с ними.

### **- 2 функция «Не надо» - объектная логика.**

Не любит изменений в правилах, законах внешнего мира. Просто они есть и он их придерживается, хоть это ему и не просто. Он их выучил и следует им только там, где это жестко регламентируется социумом: правила дорожного движения, приход на работу вовремя, оплата налогов, уголовный кодекс и ждет того же от других. А вот на встречу с друзьями можно и опоздать, что он и делает часто. В ситуации инверсии, которая иногда все же происходит при невозможности реализоваться по второй функции в мире, начинает критиковать политический строй, существующие в мире законы и нормы, объективный порядок вещей. В результате происходит более объективное оценивание фактов внешней реальности и он, рано или поздно, но находит в ней себе работу для второй функции.

### **- 3 функция «Решение проблем» - субъективная этика.**

Чтобы решить проблемы функции самооценки, нужно, чтобы все тебя любили. Но чтобы добиться этого, нужно и самому иногда доносить до людей то, что относишься к ним хорошо, чтобы им нравиться. Вся проблема в том, что данная функция используется как затычка от форс-мажора по третьей функции. Поэтому, если все хорошо, то работать по ней человек не будет, пока не появятся реальных проблем. Если он попадает в коллектив, где нужно завоевать уважение, то да, будет стараться и сам высказывать свои симпатии ему. Но если он знает, что в его семье в любом случае его будут уважать, то и делать может все, что ему заблагорассудится, пока не начнет возникать на этом месте реальных проблем: скажем, угроза развала семьи. И получается очень сильный контраст: для «своих» человек кажется «самодуром», но всем остальным он кажется «душой общества». Как только появляется кто-то посторонний, то человек становится «добреньким», а когда он ушел – снова «концерты», «театр одного актера». Здесь человек запасает массу средств для решения проблем третьей функции: знает, когда нужно улыбнуться в нужный момент, высказать свое восхищение чем-либо, поинтересоваться проблемами другого человека, вызваться помочь их решить. Но использует это он только для решения своих проблем: существующих и потенциальных, на упреждение. Лучше лишний раз перестраховаться и похвалить кого-то, чем если он почему-то обидится. Настоящие чувства в такой ситуации загоняются в подполье и могут неожиданно для него самого вырваться наружу, испортив отношения. А еще часто они вырываются именно там, где «можно», то есть – среди «своих». Что создает потенциальную угрозу «домашней тирании».

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная интуиция.**

Не любят они, когда все слишком хорошо, гармонично во внешнем мире. Надо сразу создать конфликт, разрушить ее, накалить страстей, доказать, что этот мир - это только иллюзия, а на самом деле он не такой уж и хороший. Полная известность будущего также пугает его, поэтому может «взбрыкнуть» и создать брешь в целостности внешней ситуации, разрушив ее спокойное течение при наличии такой угрозы для себя. Зато теперь интереснее, думает он. А также можно находиться в состоянии «экстрима», адреналина в крови, принимать решения, от которых будет зависеть будущее и все в твоих руках. Сразу же чувствует, что он живет. А весь этот гармоничный мир – это не мир, а просто болото. Некоторым с ним сложно бывает вместе не то что жить, но даже отдыхать: все настроились на позитив, приехали получать удовольствие и вдруг какие-то страсти-мордасти, «концерты» и «театр одного актера». А все дело в том, что пугает их этот весь внешний позитив и гармония. Нужны им обязательно враги, проблемы, хаос внешнего мира, тогда и жизнь имеет смысл. Также не верят неожиданным выгодным предложениям, боятся их – ищут в этом сразу какой-то подвох. Мол, бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Часто могут менять работу, чтобы все не было слишком предсказуемо в их жизни. Впрочем, иногда, в случае невозможности найти комфортного места нахождения для субъектной интуиции, могут начать говорить и на темы гармонии внешнего мира. Например, что было бы неплохо музыку включить, создать расслабляющую обстановку. В результате, если это все делается, это успокаивает его и внутреннее, место становится комфортным. Прием может запомниться и таким образом может иногда действовать «на упреждение», что описывается и в таком понятии как «Ролевая» функция в популярной соционике.

## Резюмирующее описание

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные: одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с высоковероятными событиями, что несколько снижает степень его непредсказуемости и может считаться позитивным фактором. Основная «продукция» связана с маловероятными событиями и может считаться также позитивным фактором из-за того, что степень ее стандартности несколько снижается. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе. Окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды, вместо этого с интересом изучает его. Доминантные потребности связаны с функциями, ориентированными на себя, а не на окружающий мир. Это позволяет ему достаточно легко перемещаться с места на место, мигрировать, приспосабливаться к изменениям внешнего мира (склонность к сангвиническому темпераменту – уравновешен, подвижен). Также это добавляет ему некоторый элемент самоуверенности. Активная жизненная позиция из-за того, что доминантная потребность находится на первой функции. Не очень активен в творчестве из-за того, что субдоминантная потребность – на второй.

Живут в потоке количественной информации, что означает умение хорошо работать, но не всегда с хорошим КПД. Он может не видеть того, что идет в неправильном направлении, делать что-то напрасно. Для улучшения качества его действий нужен тот, кто будет направлять его в нужное «русло», давать внешние ориентиры.

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

Залог успеха типа: место нахождения среди единомышленников, завоевание симпатий и сердец окружающих, сильный и статусный мир, спрос на его объяснения и логические рассуждения.

Профориентация: педагогика, психология, гуманитарные науки, репетитор, рассказчик, писатель, журналист, тренер-теоретик.

## Максим Горький

### 1 функция «Хорошо» - субъектная логика. «Я все понимаю лучше всех!»

Очень привязчив к своему пониманию чего-либо, своему мышлению, своей логике, концепциям, уверен и консервативен в этом, переубедить невозможно, «живет» этим, не обязательно делаясь этим с окружающими. Если не сходится с фактами, то иногда даже «тем хуже для фактов». Попытка критиковать ее вызывает в нем раздражение. Умеет логически рассуждать, но не любит защищать свое видение ситуации: «кто понял – тот понял, остальным не дано», поэтому часто окружает себя понятием «моя школа» – тех, кто принимает его логические суждения и не лезет критиковать. Очень тяжело и долго меняет свои логические умозаключения: нуждается во времени на осмысление ошибок. Любит, чтобы все сходилось с тем, как он это понимает. Если этого достичь не удастся – возникает раздражение. Поэтому переубедить их можно только вескими

аргументами, а новую информацию он воспринимает часто скептически, если сам в этом не уверен: нужно все тщательно взвесить, прежде чем сказать «да». Его мышление фундаментальное, основательное, то, на что можно «опереться» в случае чего, поэтому тут не должно быть никаких рисков и от них сложно требовать, чтобы чьи-то соображения моментально одобрялись. Вообще старается все сперва понять, а уже потом принять для себя. Если чего-то понять не удастся, то освоение материала идет сложнее, так как сложно его принять для себя. Поэтому часто может очень долго изучать что-то, прежде чем использовать, даже если вопрос очень простой. Первая функция о третьей: подразумевается, что все кругом он понимает верно и принципиален, последователен в этом своем видении. Если оказывается, что это не так, то идет «двойной удар» по себе самому.

## **2 функция «Надо» - объектная сенсорика. «Я силен и мне будет интересно с вами сразиться».**

Творческое и креативное обращение с силой, деньгами, разными умениями. Идеальные тренеры, которые умеют сделать других сильнее достаточно оригинальными методиками или привить какие-то навыки. Его сила – гибкая, изощренная, старается быть уместной. Умеют эффективно и быстро работать, порой делая по нескольку дел сразу, отличные финансисты, правда могут быть слишком рискованными в чем-то, поэтому могут богатеть и разоряться по нескольку раз за жизнь. Любят соревноваться, в отличие от первой функции, для них будет важен в первую очередь сам процесс, а не обязательно как результат – сразу первое место. Второе их тоже устроит (так как есть, ради чего дальше работать). Часто любят «экстрим». Если нет возможности реализоваться по этой функции, то иногда могут сознательно упасть в очень глубокую финансовую или физическую «яму», чтобы потом старательно из нее выбираться. Часто становятся хорошими спортсменами, умеют они идти к победе именно творчески и профессионально. Вообще много чего умеют, могут превратить бедность в богатство где-либо, хорошо манипулируют внешними данными людей. Часто бывает очень полезно пригласить его в какой-то бизнес, так как он как раз умеет делать что-то так, чтобы это приносило реальный доход. Обладает искусством владения силой: когда надо – чуть «затянуть гайки» для пользы дела, когда надо – наоборот ослабить. Умеет работать с коллективами именно с этих позиций: создать необходимый баланс свободы и контроля для конкретной ситуации. Поэтому бывают хорошими воспитателями с точки зрения того, чтобы дети выросли одновременно не избалованными, и не забытыми: где-то можно поощрить, а где-то может и «поприжать» немного, если «за дело». Если он берется тренировать кого-то чему-то, то очень часто из этого получается отличный результат. Поэтому часто также – родители выдающихся спортсменов, которые начинали их готовить с ранних лет. Если долго накапливается негатив на ценностные функции, то выход получается именно со второй функции, поэтому очень опасно бывает его специально злить, провоцировать. Он может достаточно долго копить в себе обиду, не придавать ей значения, так как функция старается быть адекватной окружающему миру, «хорошим продуктом», но в какой-то момент «чаша» переполняется и он может перестать контролировать что-либо: идет выход агрессии, так что человек может и сам не понять, что сделал, а потом – последствия. Поэтому им крайне важно где-то физически разряжаться: спорт, хобби, боксерская груша на худой конец. Ну и лучше сразу давать возможность негативу выйти, а не копиться, пока его там не станет

много, так будет лучше для всех. Умеют создать себе и другим какой-то имидж, работать с одеждой, очень изобретательны в этом, причем создают какой-то свой оригинальный канон, а не гоняются за модой и это часто успешно. Если надо, то умеют экономить, жить на маленькие суммы денег. Иногда настолько хитры в финансовой деятельности, что могут делать деньги буквально из воздуха. Любят обращаться и манипулировать с формами: собирать марки, значки, автомобили, создавать интерьеры помещений, рисовать. В детстве могут очень любить играть в солдатиков. Обычно они не очень любят, когда трогают его вещи, так как умелое манипулирование ими – их «продукция» и тут вы становитесь им словно бы конкурентом. Умеют обращаться с вещами так, чтобы они им служили много-много лет, это целое искусство манипуляции. Старые – тоже не торопятся выкидывать, так как можно их еще как-то попытаться использовать, и значит найти себе работу на вторую функцию. Вторая функция о третьей: «нужно уметь защищать свои идеалы и принципы, добро должно быть с кулаками». Вторая о первой и четвертой: может иногда продемонстрировать вам какие-то свои «приемы» в достижении силы, способы заработать, иногда может рассказать вам о том, как его ценят на работе за профессиональные качества и умения.

### **3 функция «Проблемы» - субъектная интуиция. «Как бы не изменить самому себе с самим собой?»**

Зоной самооценки является целостность внутренней ситуации, внутренняя гармония, непротиворечивость, принципиальность, идейность, внутреннее спокойствие. Для защиты самооценки им обычно нужно просто немного отдалиться от людей в этом вопросе, чтобы они не посеяли в нем какого-то внутреннего конфликта, поэтому с этой задачей почти всегда справляются успешно и защищают ее активно. Со стороны они всегда кажутся очень принципиальными и последовательными людьми. Они всегда думают, делают и говорят одно и то же, то есть никогда сами себе не противоречат и того же ждут от остальных, кто-то по этой причине начинает считать их «слишком правильными». Любая информация принимается им только тогда, когда она не несет опасности разрушить внутренний баланс, поэтому бывает очень упрям. Никогда не пойдет на сделку со своими принципами. Обычно очень корректен, сдержан, замкнут и скрыт, чтобы производить впечатление принципиального, последовательного человека. Наличие положительной самооценки обеспечивается наличием идеалов, которые могут плохо коррелировать с окружающей действительностью, что может вызывать пренебрежение реальной окружающей действительности. Эффективны при достижении конкретных целей, но делать это могут «напролом», игнорируя окружающий мир и его мнение. Хорошо себя чувствуют, когда это подкрепляется ситуацией: профессия, подразумевающая легитимность таких действий и значит – защиту с точки зрения социума. Например: «я – солдат и просто исполняю свой долг служением Родине», следует понимать: «с меня взятки гладки». Часто проповедуют идеалистические принципы, подразумевающие приоритет идеи, принципа над реальной действительностью. Умеет повести за собой народ, так как ему хочется верить, он не врет, а правда верит в свои идеалы. Им важно сохранить внутреннее спокойствие, поэтому нужно чувствовать однозначную правильность своих действий с точки зрения последовательности, идейности. Там, где ситуации слишком неоднозначные, будет сложно, но он будет пытаться решать их путем упрощения. Принципиально, последовательно – «хорошо», непрынципиально, непоследовательно – «плохо». Не любит

тех, кто умеет посеять внутреннее противоречие, сомнения в душе. Если даже он что-то делает неправильно, то гораздо комфортнее об этом просто никогда не знать, тем самым самооценка будет защищена, поэтому чаще всего таких людей он просто игнорирует. Например, может думать, что они ему хотят причинить зло и потому их мнение не важно. Вообще все, что может потревожить его внутренний мир – не принимается в расчет. «Пусть я проиграю, зато буду верен самому себе». Очень часто это им важнее.

#### **4 функция «Хочу» - объектная этика. «Цени меня жена и детки, а не то уйду к соседке!»**

Хорошее место для такого человека там, где его все любят, хорошо к нему относятся. Если кто-то говорит, что относится к нему плохо (например, жена в сердцах говорит: «я тебя ненавижу»), то воспринимает это буквально и старается сразу уйти оттуда, найти для себя место, где все будут относиться к нему хорошо (или говорить, что это так). Поэтому им крайне тяжело находиться в местах, где они не знают, кто как к ним относится. Появление в нем человека, который говорит им: «здорово, дружище!» воспринимается как «явление Христа народу». Очень внушаемы тем, когда им говорят, кто как к ним относится. Любит положительные эмоции других людей, словно заряжается ими. Двигается в сторону царящего «наибольшего позитива» в эмоциях, положительных чувствах и избегает мест концентрации негативных. Не любит ситуаций интриг, сплетничества, так как в такой ситуации жертвой их может стать сам. Поэтому всегда плохо относится к «перешептыванию по секрету», видя в этом злые намерения. Отношения людей всегда должны быть открытыми, честными, добрыми. Слова об отношениях всегда должны совпадать с делами, иначе – в них что-то не так. Говоря, что любишь человека – это должно быть видно и на деле, а если на деле этого не видно – значит это неправда. Очень подозрителен в отношении к себе окружающих и, заподозрив какое-то «заподло», даже если это какая-то ничтожная мелочь, уже норовит либо сразу порвать отношения, либо исключить человека из числа «своих», близких себе людей, сведя контакты с ним до минимума. Поэтому иногда может слыть предателем, найдя тех, кто относится к нему лучше, может туда и переехать на ПМЖ, сочтя это весомым аргументом для смены «ареала». Может стать жертвой «подхалимов».

#### **- 1 функция «Плохо» - объектная логика.**

«Если мир не соответствует моему пониманию его, фактам – то тем хуже для фактов». Такая позиция часто провоцирует его изоляцию в обществе, так как общество привыкло к тому, что человек оправдывает его ожидания и отклонение от этого принципа может считать «девиантом». Мощная субъективная логика, работающая в режиме «умения заглядывать в будущее», чаще всего компенсирует стремление игнорировать факты. Но там, где случается просчет, связанный с игнорированием фактов объективной реальности, человек сталкивается с реальной проблемой, впадая в ступор, так как решение таких проблем требует времени из-за того, что первая функция не умеет перестраиваться быстро. В жизни это выглядит так: бежит человек в магазин, так как знает, что он там был. А тот уже лет десять как закрылся. Не любит он все эти внешние правила, законы, нормы, даже уголовный кодекс воспринимает как нечто странное, что запросто можно обойти, если с ним не согласен. Терпеть не может бюрократию,



возиться с документами, неожиданными фактами окружающей действительности. Лучшая техника для него – та, которая не ломается, если он, конечно, не специалист по ней. Ведь неожиданная поломка хорошей вещи тоже может быть неожиданным фактом объективной реальности. Можно сказать, что факты объективной реальности для такого человека – то, что просто не должно мешать, противоречить своему пониманию окружающей действительности. Если человек разговаривает на темы объектной логики, то часто критикует законы, нормы, политическую систему, что позволяет ему все же быть ближе к объективной реальности в своем ее понимании. Если в какой-то ситуации чувствует угрозу для нормальной работы по первой функции: скажем, его логика потерпела крах, то может все же начать подбирать и отыскивать какие-то факты для защиты своих будущих логических построений, хоть это и не просто. Таким образом, отражает внешнюю агрессию на первую функцию и со временем успокаивается. Также может начать подбирать нужные факты для защиты своих умозаключений, скажем, в споре, если знает, что придется «ожесточенно отбиваться». Происходит какая-то привязка своего понимания к окружающей действительности и самому человеку этого достаточно, независимо от того, приняли или нет их оппоненты. Те, в свою очередь, могут доводиться до «белого каления», так как в такой ситуации человеку не интересны их аргументы, он просто защищает свою первую функцию.

## **- 2 функция «Не надо» - субъектная сенсорика.**

Если заболел – иди лечись. В остальных случаях не особо надо на это обращать внимание. Ну, может, особо вредными привычкам обраться все же не стоит. Хотя, если здоровью это пока не вредит, то почему бы и нет? Не боятся болезней, скорее относятся к этому как к чему-то будничному. О своих вкусовых и физиологических предпочтениях не очень любит распространяться. Удобно – не удобно, вкусно – не вкусно, какая особо разница? Главное, чтобы было съедобно, можно было сидеть на этом стуле в принципе, остальное – мелочи жизни. Могут быть, например, только какие-то простые нормы и требования к еде: чистоплотность, нормальный вкус. Нет стремления обязательно все в жизни попробовать: ну, любит он какое-то блюдо, его и будет есть. Может попробовать чего-то экзотического, но специально ради этого в каком-либо отношении напрягаться не хочется. Не понимает всех этих разговоров из разряда: «а вот эта в постели ох, а вот эта ах», так как не видит в этой разнице особых дивидендов для себя, как и в том, что одно блюдо чуть вкуснее, другое, зато, может полезней. Не особо любит разговоры на все эти темы физиологических и сенсорных удовольствий, болезней. Считает, что они должны быть уместными, нечастым явлением. Ну, заболел кто-то, тогда можно обсудить немного. Если где-то было «хорошо» – замечательно, но «трепаться» об этом на каждом углу – признак дурного тона. Может вообще не очень замечать, что ему где-то не очень удобно находиться физически. Если человек не может найти себе «работу» для объектной сенсорики на протяжении длительного времени, то может начать работать по субъектной: он критикует весь этот гедонизм, царящий кругом, и через это может найти «работу» для творческой функции. Например, придумать способ побеждать вредные привычки людей, прививать им навыки занятия спортом или научить, как больше денег зарабатывать на все эти гедонистские слабости. Происходит это за счет сближения объективной и субъективной реальностей. Также нечто подобное происходит, когда он

начинает разговаривать на все эти темы, чаще всего он не очень любит тревоугодников и может над ними посмеиваться.

### **- 3 функция «Решение проблем» - объектная интуиция.**

Если в душе «что-то не так», то очень полезно бывает гармонизировать и внешнюю обстановку: включить приятную музыку, создать в квартире уют, разгрести накопившиеся дела. Тогда и душе проще успокоиться, меньше будешь переживать из-за чего-то. Полезно может быть наладить с кем-то контакт, завести новых друзей, подружиться с окружением на работе или просто встретиться с друзьями, побалагурить немного. Может быть полезно и увидеть какие-то возможности, которые может предложить окружающий мир и попытаться их использовать-таки. К сожалению, делает это только тогда, когда в душе «пожар», остальное время может на все эти вопросы вообще не обращать внимания. Но арсенал всех этих средств всегда под рукой. Если на душе не важно – звонит друзьям, предлагает встретиться, «погудеть» или идет заниматься спортом, развлечься немного в клуб по интересу. Или, наконец, принимает предложение, которое до того не решался принять, пока все было хорошо. Кроме того, если внешне все делается им правильно, по предполагаемому плану, то и меньше внутренних переживаний на этот счет. Часто прикрывает самооценку именно в лице личных планов, которые своим долгом считает выполнить. Таким образом, обеспечивается принципиальность и последовательность действий, внутренняя непротиворечивость. Если внешняя ситуация разрушает внутреннее спокойствие, то все же начинает ее «отстраивать» рано или поздно. Хотя, вопрос это тяжелый, болезненный.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - субъектная этика.**

Человек боится смело высказывать свое отношение к кому-то или чему-то. Ему сложно сказать, что что-то ему не нравится. Вместо этого чаще будет высказывать свое компромиссное мнение, только если уж очень «накипело» или деваться некуда. Иногда, впрочем, может действовать намеками и шутками, так несколько проще. То же относится и к личной сфере, говорить о своих симпатиях к кому-то бывает сложно, страшно. Если это все же происходит, то сам человек воспринимает это всегда очень болезненно, особенно если взаимопонимания найти не удалось. Обычно он надеется, что люди будут чуткими друг к другу, будут уметь ловить намеки на предмет того, кому и что не нравится или наоборот, чего кому хочется. Смело сказать: «я хочу» он не умеет, гораздо чаще он скажет: «ну можно», «не отказался бы», а может и этого не сказать, если страхи велики. Если какое-то место и ситуация не являются комфортными с точки зрения четвертой функции, но покинуть его нельзя, то человек может начать работать по минус четвертой. Нечто подобное может происходить и в незнакомых, непривычных ситуациях. Неожиданно и для себя самого он начинает «выдавать» свое отношение к чему-либо: что «хорошо», что «плохо», интересуется проблемами других людей, пытается принять в них участие, помочь как-то, быть чутким и отзывчивым, пока не получит ответную позитивную оценку. Тогда включается четвертая и можно снова начать работать над тем, чтобы всем нравиться.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Впрочем,

ориентир на маловероятные события по основной функции делает его немного менее стандартным, что можно считать позитивным фактором. А вот продукция связана с высоковероятными событиями, что делает ее немного менее экзальтированной, что можно также считать позитивным фактором. 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 количественной информации, что означает умение хорошо работать, но не всегда с хорошим КПД. Он может не видеть того, что идет в неправильном направлении, делать что-то напрасно. Для улучшения качества его действий нужен тот, кто будет направлять его в нужное «русло», давать внешние ориентиры.

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

Залог успеха типа: симпатии окружающих по месту нахождения, внутренняя гармония и непротиворечивость, идейность и последовательность действий, понятный и адекватный его представлениям мир, потребность в его умении достигать силы и финансового благополучия.

Профориентация: спортсмен, тренер, финансист, идеолог, бизнесмен, силовые структуры, модельер, художник, дизайнер, инструктор, искусство.

## 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 предъявляет одну из версий себя. Общаясь 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 раздражаться 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. Бойтся 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 покритиковать, 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.

## Гамлет

### 1 функция «Хорошо» - объектная этика. «Меня невозможно не любить!»

Живет внешними отношениями между людьми, чужими эмоциями и чувствами, умеет нравиться окружающим, созидать позитивную атмосферу. Консервативен в оценках того, кто как к кому относится, в том числе к нему, лишь бы это отношение не менялось – это может вызывать в нем раздражение, а также то, что кто-то с ним не согласен в этом. Категорически не приемлет тех, кто относится к ним плохо или вообще действует из низменных побуждений, они для него – как красная тряпка для быка. Привязчив к людям, которым он уверен, что симпатичен. Умеет ценить людей. Отношения воспринимаются как нечто постоянное и если человек изменился, то они никогда в это не поверят, так как отношения для них – зона консерватизма. «Хорошие» должны быть «хорошими», а «плохие» – «плохими». Если они начинают вести себя наоборот – это уже раздражитель. Поэтому не хотят верить в изменение ситуации с отношениями «до последнего», пока факты не будут уже вопиющими, да и то запросто могут сказать, скажем, что виноват кто-то другой. Никогда не обостряет отношения намеренно. Стабильные множественные личные отношения, связи организуют основу его личности. Не умеет быть один, ведь если нет отношений с кем-то, если никому не нужен, то и меня не существует. Мир кругом должен быть хорошим, добрым, любящим и заботливым. Иногда могут искать себе место среди религиозных сект, так как там проповедуется принцип «все должны любить всех». Если не могут завоевать чувства других, то это провоцирует в нем внутреннее раздражение, комплекс неполноценности. Являются ревнителями такого понятия как поведенческие нормы, чтобы люди в определенных ситуациях демонстрировали соответствующие этой ситуации чувства, отклонение от которых их может раздражать. Нуждаются в публике. Любая ситуация – это, прежде всего,



совокупность отношений. Первая функция о третьей: должна быть успешность в личной сфере, иначе идет двойной удар по обоим функциям, направленным на себя и сильный стресс.

## **2 функция «Надо» - субъектная интуиция. «Мои идеалы и принципы смело несусь в массы».**

Любят находить внутренне противоречивых людей, «копаться» в них, созидать в них внутреннюю гармонию, настроение. Из них получаются отличные артисты, так как они умеют и любят «вживаться» в образ какого-то человека изнутри и «играть роль» от его лица. Умеют разбираться в сути сложных внутренних ситуаций – потенциально хорошие аналитики. Часто им сложно найти себе применение, так как их «продукт» – это внутренние конфликты человека, а чтобы проникнуть так далеко «в душу» человека, для этого нужно иметь позволение. Поэтому часто становятся ранимыми и уязвимыми, просто чтобы гармонизировать самих себя, раз «оно больше никому не надо», а иногда и вовсе начинают словно мучить и истезать самого себя, копаться в своих болячках. Причина этого – сложность найти адекватное применение в мире своей творческой функции, так как это не очень востребовано, ведь не всякий пустит кого-то копаться в своих внутренних проблемах. Их продукт – смелые идеи, принципы, системы веры и знаний, которые они несут в мир, пропагандируют. Но делают это красиво, творчески, «тонко», не навязывая их, а интересно пропагандируя. Занимаются поиском внутренне противоречивых ситуаций, любят в них разбираться. Не найдя себе применение, часто реализуются в искусстве, так как это тоже хороший способ применения функции. Умеет входить в разные внутренние психологические состояния. Хороший оратор, так как умеет воздействовать положительно на внутреннее состояние других с точки зрения гармонии. Их продукт – это целостность внутренней ситуации, поэтому могут реализовываться успешно и в психологии, так как это значит, что они – врачеватели душ человеческих. В жизни они любят все драматизировать, малейшее изменение своего настроения или внутреннего состояния обязательно доносится до всех кругом. Обычно они очень любят «раздувать из мухи слона», для них это – способ найти работу на вторую функцию, чем больше их «вывалишь» – тем больше реализация личности в мире. Вторая функция о третьей: «быть или не быть? Вот в чем вопрос». Вторая функция о первой и четвертой: может пытаться вызывать симпатии рассказами о своих душевных терзаниях, жаловаться на то, что его расстраивает непонимание чего-либо.

## **3 функция «Проблемы» - объектная сенсорика. «Вот бы мне взять первый приз на соревнованиях по выявлению сильнейшего человека мира!»**

Важнее всего в жизни быть богатым, сильным, красивым, успешным, умелым. Воспринимает это как вызов и от этого зависит его самооценка, поэтому он очень много об этом беспокоится. Если что-то не складывается – то это приобретает характер катастрофы. Часто любит наряжаться ярко, броско, вызывающе, как способ бросить вызов окружающим, доказать свою красоту и успешность. Разорение, старость, социальная неуспешность, некрасивость с точки зрения социальных стандартов для такого человека иногда даже может становиться поводом для суицида. При защите самооценки в минус – могут наоборот перестать следить за внешностью, ходить растрепанными. Вообще они обычно считают, что из профессии нужно уходить вовремя, чтобы не опозориться. Боятся выглядеть слабыми и любят показать себя смелыми,

сильными, отчего часто могут, скажем, заниматься единоборствами «на показ», научиться каким-нибудь опасным трюкам и везде, где только можно, их демонстрировать, а также заниматься спортом. Человек нуждается в постоянном взятии новых вершин и это, как ни странно, их слабое место. Иногда, если все гладко в их жизни, в какой-то момент может все бросить и поехать в другой город, чтобы «начать все с начала», таким образом повышают самооценку. Очень сильно социально обусловлены, если кому-то что-то нужно – то автоматически это становится нужным отчего-то и ему и он начинает пытаться любыми силами это заполучить. То, что наилучшим образом предназначено для него и лежит рядом, достаточно только протянуть руку, ему обычно попросту не интересно, если это не надо завоевывать. Отсюда же возможны аналогичные проблемы и в личных отношениях, постоянно превращающиеся в гонку за недостижимым. А как только оно становится достижимым, и весь интерес пропадает, парадокс. Суметь все преодолеть и победить – главный мотив их деятельности. Самое страшное для них – проиграть, это означает позор. Из-за этого не любят ввязываться в те предприятия, которые выиграть слишком сложно. Ведь по третьей функции не может быть никаких рисков: обычно ставятся сложные, даже очень сложные задачи, но вполне решаемые и достижимые. Чаще всего они связаны с уже имеющимися умениями, а не развитием новых. Им нужна социальная успешность, всеобщее признание их победы. Иногда могут придумывать хитрые способы повышения самооценки: внезапно заболеть, потом тяжело лечиться, выздороветь и воспринимать это как собственное достижение, победу.

**4 функция «Хочу» - субъектная логика. «Ключи надо искать не там, где они спрятаны, а где светлее и где мне понятнее, как они могли туда попасть».**

Человек сознательно ищет себе место, где ему все понятно и всячески избегает тех, где что-то остается непонятным, сложным, прежде всего с точки зрения здравого смысла. Очень нуждается в людях, которые умеют понятно объяснять сложные вещи, часто к ним привязывается по этой причине. Если ему сказать, что что-то сложно будет понять, то он и не будет пытаться в этом разобраться, просто сбежит. Если сказать, что это легко, то и понять это ему будет легко, так как он внушается этим. Очень внушаем пониманием окружающих людей и вообще любой логикой, поэтому легко могут поверить в самые странные и нереальные вещи, их в этом легко убедить. Любят ходить учиться, но на те курсы, где подробно и понятно, дотошно все объясняют. Лекции, где просто выдают термины и факты, их пугают, так как каждый из них должен быть им сперва дотошно объяснен. Могут быть обмануты мошенниками из-за внушаемости их логики, об этом им нужно помнить всегда. Кто-то постоянно должен объяснять им, что все просто и понятно, тогда и место пребывания им будет казаться хорошим. Если покинуть ситуацию, где ему что-то непонятно невозможно, то может дурачком прикинуться или сделать вид, что ему тут не интересно, скучно. Злится на людей, которые точно знают, но отказываются объяснять то, что не понятно ему: считает, что они, таким образом, над ним издеваются. Лучшее место обитания – прежде всего на 100% понятное и предсказуемое.

**- 1 функция «Плохо» - субъектная этика.**

Собственное отношение к кому-то или чему-то человеком напрочь игнорируется. Вместо этого он подвержен социальной суггестии. Если все говорят, что что-то

«хорошо», а что-то «плохо», то и он будет думать и говорить то же самое, даже если это в корне не верно. Кроме того, он никогда не высказывает своего истинного отношения к чему-либо вслух, считает это очень личным и сугубо интимным делом, о котором и говорить то не следует. Вместо этого живет внешними отношениями между людьми. Если его вынуждают сделать это, то ведет себя как «уж на сковородке», выкручивается как может, чтобы не выглядеть в глазах других плохо. Может даже специально убеждать себя в том, что он полностью согласен с мнением остальных, даже если это откровенно не так. Это делает его немного лицемерным: он может не замечать существующих проблем, вместо этого «петь под дудку» большинства. Если для принятия в каком-то обществе ему нужно изменить свое отношение к кому-то или чему-то, то делает это не задумываясь. Более того, иногда он может игнорировать и свои чувства. Если человек, который ему нравится, не является популярной в данном обществе фигурой, то может этому чувству просто не придать значения, посчитать это чувство чем-то недостойным себя. Иногда вообще свое отношение к кому-то просто играет. В ситуации, когда первая функция не может функционировать нормально, может иногда включаться эта функция. Например, когда он вынужден отбиваться от нападков на себя, тогда может начать откровенно хамить, говорить, что о ком думает на самом деле. Таким образом, происходит сращивание себя с внешним миром и дальше проблемы как-то решаются, так как его мнение становится услышанным и уже нечего скрывать, можно действовать «в открытую», не пряча «фигу за спиной».

## **- 2 функция «Не надо» - объектная интуиция.**

Внешний гармоничный и предсказуемый мир – не его мир. Он любит спонтанность, внешний распорядок дня – только в общих чертах, в основном связан с работой. Дальше все может и должно пойти «как захочет левая нога». Ему не очень интересно находиться в мире, где все слишком хорошо и предсказуемо, надо сразу там посеять интригу, заставить всех шевелиться, действовать, чтобы началось какое-то действие. Если для этого придется взять на себя негативную роль – значит, так тому и быть, но это все равно лучше, чем если все утонет в болоте с предсказуемым концом сказки из разряда «и прожили они длинную жизни, и умерли в один день». Обычно любит находить себе профессию, где не надо очень уж строго следовать какому-то распорядку дня, расписанию или просто любит часто ее менять. Впрочем, в определенных ситуациях, конечно, надо ему строго следовать, но это – только в специальных случаях. Это может быть работа или служба в армии, а может еще быть в виде необходимости создать спокойную внешнюю атмосферу для тех, кого он любит. Все зависит от того, что он вкладывает в это самое понятие «нормы». Им подчиняться тяжело, но все же нужно иногда. Все остальное время должно проходить в «свободном полете». Впрочем, в ситуации длительного стресса и невозможности реализоваться в мире по второй функции, может наступать инверсия – вытеснение минус второй функцией вторую. Тогда он начинает постоянно критиковать весь окружающий мир и его устои. В результате находит тех, кому, может быть, также неуютно в нем жить, и полезно было бы помочь наладить целостность внутренней ситуации, душевную гармонию как следствие этого. Таким образом, находит работу для нее.

### **- 3 функция «Решение проблем» - субъектная сенсорика.**

Чтобы много чего уметь в жизни и добиваться – нужно обладать железным здоровьем. Поэтому, если заболевает, то сразу запасается «килограммами» лекарств. Начинает по-настоящему следить за своим здоровьем, только если часто болеет, тогда избегает вредных привычек, бегают по утрам. Может начать закаляться, пойти обследоваться в больницу, следить за полезностью питания, но это только в таком случае. Во всех остальных может запустить свое здоровье, не заниматься спортом.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная логика.**

Боится факторов объективного мира. Скажем, нужно сдать на права, но боится садиться за руль, так как знает, что это сложно: нужно следить за дорогой, знать и применять правила и вовремя переключать педали и передачи. Поэтому, чаще всего так и будет думать, что надо «сдать на права», ничего для этого не делая. В доме у них по этой же причине может царить «анархия». Ведь, чтобы сделать ремонт, навести порядок в доме, выкинуть все лишнее – надо хоть немного, да поработать по зоне страхов. А этого не хочется, поэтому откладывает все это очень надолго, пока уже дышать будет нечем. Только тогда придется «разгрести балкон», уложить весь хлам по местам или выкинуть. Ему страшно начать реализовывать свои планы, идеи. Ведь он сразу вторгается именно на эту территорию страхов. Поэтому, чаще всего он так и будет размышлять на темы «быть или не быть», чем реально принимать решение, что-то делать, менять. Не любит он, когда ему просто говорят факты, не объясняя, что они означают. Лучше тогда вообще не говорить, так как это его пугает. Пришел врач, сказал, что у него герпес, прописал мазать зеленкой и тут же убежал, ничего не объяснив. Серьезная ситуация: а вдруг это страшное заболевание? А я даже и не понимаю этого. Если в каком-то месте ему все кажется непонятным и сбежать оттуда нельзя, то иногда включается эта функция. Тогда он начинает говорить на темы того, что он точно знает: скажем, что земля вращается вокруг солнца, а если кто-то это подхватит, то объяснит ему и то, почему именно это происходит. Таким образом, вопрос понимания будет снят и место нахождения станет все же более комфортным.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с высоковероятными событиями, что делает его еще более консервативным и это может считаться негативным фактором. Основная «продукция» связана с маловероятными событиями, что может считаться негативным фактором ввиду ее еще большей нестандартности. Все вместе это дает очень мощный контраст: внутренний консерватизм и внешняя экзальтированность. Из-за этого у него могут быть серьезные проблемы непонимания с окружающим миром: как в жизни, так и в деятельности, что ему крайне важно иметь в виду. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе, а окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды, вместо этого с интересом изучает его. Доминантные потребности связаны с функциями, ориентированными на себя, а не на окружающий мир. Это позволяет ему достаточно легко перемещаться с места на

место, мигрировать, приспособливаться к изменениям внешнего мира (склонность к сангвиническому темпераменту – уравновешен, подвижен). Также это добавляет ему некоторый элемент самоуверенности. Активная жизненная позиция из-за того, что доминантная потребность находится на первой функции. Не очень активен в творчестве из-за того, что субдоминантная потребность – на второй. 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: компромиссный (зона самоуверенности), принципиальный (зона уверенности), волевой (зона переживаний), понимающий (зона продажности).**

Залог успеха типа: понятность всего вокруг по месту нахождения, достижение богатства и социального признания, добрый и заботливый мир, спрос на его умение видеть и решать внутренние конфликты других людей или на его идеи и принципы.

Профориентация: артист, психология, искусство, аналитик, идеолог, кадровик, модельер, политик, детский тренер.

## Джек Лондон

**1 функция «Хорошо» - объектная логика. «Моя жизнь – мои правила... для всех!»**

Очень самоуверен в имеющихся у него знаниях, живет по внешним правилам: «распорядку», «уставу», придуманным им самим, навязывает всем свое видения «порядка вещей» во внешней ситуации и консервативен в этом видении: кто что должен делать и т.п. Все вещи должны стоять на своих местах, перемещение их вызывает у него желание поставить их на место. Очень сильно понятие «моя территория», «хозяин», устраивающие беспорядок на ней люди вызывают раздражение, «всяк сверчок знай свой шесток». Существующий порядок вещей неизменен, если спросить, почему надо делать именно так, а не иначе – то отвечает что-то вроде «так надо», без объяснения причины. Словно бы живут тем, что делают в окружающем пространстве руками, поэтому перемены в этом воспринимают как попытку изменить их самих. Единожды выучив определенное правило – следуют ему всю жизнь ( $2*2=4$ ). Существующий старый порядок должен быть неизменен, если ему на смену приходит новый – то он уже плохой. Наведение порядка на своем месте несет статус самоутверждения. Хорошо разбирается в правилах чего-либо: чтобы что-то сделать – как, и в каком порядке нужно действовать, куда обращаться, с какими документами. Умеет собрать и разобрать что-либо, самоуверен в этом, может часами возиться с паяльником, деталями, разбираться в сложных механизмах. Если в моем мире есть стабильные и неизменные правила, порядок – то я живу. Если их нет – то нет и меня. На своей территории всегда чувствуют себя главными, не терпят возражений. Если понятие территории у него более широко очерчено – то может распространять это понятие на всех, кто на ней находится. Для них дом – это неприступная крепость. Если им что-то объяснять, чтобы они поняли – то рано или поздно они скажут «понятно» и прервут вас, так как вникать до уровня понимания они не стремятся. Их интересуют факты объективной реальности – а их понимать не нужно, чаще надо просто запоминать, учить, сопоставлять, внедрять. Например: как

собрать и разобрать пылесос – не нужно понимать, надо просто запомнить, что куда вставляется. Если факты его объективной картины мира меняются – то у него это вызывает раздражение, ему нужно время, чтобы перестроить ее. Главный критерий деятельности – объективная польза, которую можно получить. Жить вместе с таким человеком на одной территории можно только по его правилам, а иногда он их стремится распространить и на чужие близлежащие территории, так как расширение их границ видится полезным делом с точки зрения того, что человек этим живет и значит он «существует» в еще большей степени. По крайней мере, прийти куда-то в чужое место и начать говорить, кто что должен делать – достаточно типично для него. Общаясь с ними – не покидает ощущение, что он всегда в образе начальника, любит командовать, даже если его никто не уполномочивал на это: «бери лопату, пойдешь картошку копать сейчас». Не любит тех, кто тратит свое время нерационально, непродуктивно. Любит переспрашивать, на каких фактах основано то или иное суждение кого-либо. Первая функция о третьей: нужна успешная реализация в сфере знаний, науки или карьера. В противном случае обе функции, направленные на себя, могут выдавать мощный негатив вместе.

## **2 функция «Надо» - субъектная интуиция. «Мои идеалы и принципы смело несущие в массы».**

Любят находить внутренне противоречивых людей, «копаться» в них, созидать в них внутреннюю гармонию, настроение. Из них получаются отличные артисты, так как они умеют и любят «вживаться» в образ какого-то человека изнутри и «играть роль» от его лица. Умеют разбираться в сути сложных внутренних ситуаций – потенциально хорошие аналитики. Часто им сложно найти себе применение, так как их «продукт» – это внутренние конфликты человека, а чтобы проникнуть так далеко «в душу» человека, для этого нужно иметь позволение. Поэтому часто становятся ранимыми и уязвимыми, просто чтобы гармонизировать самих себя, раз «оно больше никому не надо», а иногда и вовсе начинают словно мучить и истезать самого себя, копаться в своих болячках. Причина этого – сложность найти адекватное применение в мире своей творческой функции, так как это не очень востребовано, ведь не всякий пустит кого-то копаться в своих внутренних проблемах. Их продукт – смелые идеи, принципы, системы веры и знаний, которые они несут в мир, пропагандируют. Но делают это красиво, творчески, «тонко», не навязывая их, а интересно пропагандируя. Занимаются поиском внутренне противоречивых ситуаций, любят в них разбираться. Не найдя себе применение, часто реализуются в искусстве, так как это тоже хороший способ применения функции. Умеет входить в разные внутренние психологические состояния. Хороший оратор, так как умеет воздействовать положительно на внутреннее состояние других с точки зрения гармонии. Их продукт – это целостность внутренней ситуации, поэтому могут реализовываться успешно и в психологии, так как это значит, что они – врачеватели душ человеческих. В жизни они любят все драматизировать, малейшее изменение своего настроения или внутреннего состояния обязательно доносится до всех кругом. Обычно они очень любят «раздуть из мухи слона», для них это – способ найти работу на вторую функцию, чем больше их «вывалишь» – тем больше реализация личности в мире. Вторая функция о третьей: «быть или не быть? Вот в чем вопрос». Вторая функция о первой: иногда может говорить о необходимости претворять разделяемые им принципы в единые для всех правила, это может быть скрытой пропагандой какой-либо

политической системы. Вторая о четвертой: иногда может восхищаться душевностью какого-то коллектива или человека.

### **3 функция «Проблемы» - объектная сенсорика. «Вот бы мне взять первый приз на соревнованиях по выявлению сильнейшего человека мира!»**

Важнее всего в жизни быть богатым, сильным, красивым, успешным, умелым. Воспринимает это как вызов и от этого зависит его самооценка, поэтому он очень много об этом беспокоится. Если что-то не складывается – то это приобретает характер катастрофы. Часто любит наряжаться ярко, броско, вызывающе, как способ бросить вызов окружающим, доказать свою красоту и успешность. Разорение, старость, социальная неуспешность, некрасивость с точки зрения социальных стандартов для такого человека иногда даже может становиться поводом для суицида. При защите самооценки в минус – могут наоборот перестать следить за внешностью, ходить растрепанными. Вообще они обычно считают, что из профессии нужно уходить вовремя, чтобы не опозориться. Боятся выглядеть слабыми и любят показать себя смелыми, сильными, отчего часто могут, скажем, заниматься единоборствами «на показ», научиться каким-нибудь опасным трюкам и везде, где только можно, их демонстрировать, а также заниматься спортом. Человек нуждается в постоянном взятии новых вершин и это, как ни странно, их слабое место. Иногда, если все гладко в их жизни, в какой-то момент может все бросить и поехать в другой город, чтобы «начать все с начала», таким образом повышают самооценку. Очень сильно социально обусловлены, если кому-то что-то нужно – то автоматически это становится нужным отчего-то и ему и он начинает пытаться любыми силами это заполучить. То, что наилучшим образом предназначено для него и лежит рядом, достаточно только протянуть руку, ему обычно попросту не интересно, если это не надо завоевывать. Отсюда же возможны аналогичные проблемы и в личных отношениях, постоянно превращающиеся в гонку за недостижимым. А как только оно становится достижимым, и весь интерес пропадает, парадокс. Суметь все преодолеть и победить – главный мотив их деятельности. Самое страшное для них – проиграть, это означает позор. Из-за этого не любят ввязываться в те предприятия, которые выиграть слишком сложно. Ведь по третьей функции не может быть никаких рисков: обычно ставятся сложные, даже очень сложные задачи, но вполне решаемые и достижимые. Чаще всего они связаны с уже имеющимися умениями, а не развитием новых. Им нужна социальная успешность, всеобщее признание их победы. Иногда могут придумывать хитрые способы повышения самооценки: внезапно заболеть, потом тяжело лечиться, выздороветь и воспринимать это как собственное достижение, победу.

### **4 функция «Хочу» - субъектная этика. «Любовь добра, а козел душка».**

Стремятся найти себе окружение, место, в котором все будут нравиться им. Если кто-то не нравится, то это - повод сменить обстановку. Очень внушаем, если ему говорить, как к кому нужно относиться. Когда не знают, как к кому относиться, то чувствуют себя некомфортно, нуждаются в людях, которые им все это попутно объяснят. Ищет для себя место, где ему будет разрешено доносить до всех свою оценку, отношение. Если это позволено – то место становится хорошим. В этом вопросе он очень мнителен, поэтому часто пытается найти и опереться на какие-то объективные данные. Очень внушаем оценкам близких ему людей, которые могут этим пользоваться. Так что, если,

оказавшись в каком-то новом месте, есть такой человек – то он будет пытаться уловить именно его оценки и затем уже делать их своими собственными. Для него лучшее место там, где есть близкие и круг проверенных друзей. Ему нравятся ситуации, в которых он точно и однозначно уверен, как и к чему нужно относиться: «черное – белое». Если такой ясности нет – то чувствовать он себя может неуютно. Ему всегда очень больно расставаться с коллективом, в котором он работал, а воспоминания о нем будут рождать в нем ностальгию. Ему больно потерять друга, товарища, коллегу, с которым долгое время общался. То же относится и к личной жизни. Иногда может специально провоцировать скандал где-то как легитимный способ высказать свое отношение к чему-либо, так как на другую оценку потребовалось бы одобрение коллектива, а такую оценку можно высказывать и так. А затем уже перейти к своим настоящим оценкам, которые уже можно смело высказывать. Если он испытывает к кому-то чувства – то может закрывать глаза вообще на все, так как любовью он именно внушается, в его случае она очень слепа. Это чувство, которое его греет вопреки хоть какому-либо здравому смыслу. Вообще при таком положении функции складывается очень опасная ситуация, поскольку человека можно очень легко запрограммировать на любые чувства к кому-либо и, следовательно, действия. А затем просто подтолкнуть исполнить то, что ему нужно. И никакого гипноза не надо – он все сделает из лучших побуждений.

#### **- 1 функция «Плохо» - субъектная логика.**

Учитывает только факты, такое понятие как их понимание полностью игнорируется. В силу этого его знания бывают очень хорошими, но слишком поверхностными для глубокого их понимания. Это значит, что созидать что-то на их основе новое ему трудно. Если ему что-то объяснять, то рано или поздно он говорит «понятно» и прерывает вас. Не любит новых гипотез, теорий, концепций, так как они еще не проверены. Воспринимает только то, на что можно смело сослаться. Вообще не приемлет длинных пространственных обсуждений из разряда «есть ли жизнь на марсе?», сразу называет всех болтунами. Если ему сказать, что «есть мнение, что...», то он вас оборвет на полуслове, даже не дав договорить: «что значит, есть мнение? А на чем оно основано, на каких фактах?» вместо того, чтобы немного об этом задуматься. Вообще никогда не полезет в теории, которые ему не нужны сейчас на практике. А вот если можно из этого что-то извлечь, тогда да, полезная штука. Ему надо знать «как на самом деле», а все остальное не интересно. Эта функция означает определенную зашоренность мышления, неумение взглянуть на ситуацию с другой точки зрения. Его логика – очень не гибкая, стандартная. Ему может быть сложно понять, скажем, Кастанеду или других философов, расширяющих своими концепциями кругозор мышления. Ведь у него все просто и понятно: Земля вращается вокруг солнца, а что это – только одна из возможных истин на эту тему, понять может быть очень сложно. Ведь было известно, что между двумя точками можно провести только одну прямую, но пришел Лобачевский, создал свою геометрию и становится понятно, что это – тоже лишь определенная условность. Так что, никакого «на самом деле» может не быть вообще в принципе. Впрочем, когда он защищает свои знания или не может обеспечить нормальную работу первой функции, то может попытаться лучше понять что-то, чтобы проще было «отбиваться», оборонять первую функцию. В жизни он также игнорирует такое понятие как взаимопонимание с окружающими людьми, словно бы и не пытается этим забивать себе голову, как-то подстраиваться под других людей. Также он не



отличается любопытством, если это не знания практического характера, поэтому может «грешить» некоторой «твердолобостью».

### **- 2 функция «Не надо» - объектная интуиция.**

Внешний гармоничный и предсказуемый мир – не его мир. Он любит спонтанность, внешний распорядок дня – только в общих чертах, в основном связан с работой. Дальше все может и должно пойти «как захочет левая нога». Ему не очень интересно находиться в мире, где все слишком хорошо и предсказуемо, надо сразу там посеять интригу, заставить всех шевелиться, действовать, чтобы началось какое-то действие. Если для этого придется взять на себя негативную роль – значит, так тому и быть, но это все равно лучше, чем если все утонет в болоте с предсказуемым концом сказки из разряда «и прожили они длинную жизни, и умерли в один день». Обычно любит находить себе профессию, где не надо очень уж строго следовать какому-то распорядку дня, расписанию или просто любит часто ее менять. Впрочем, в определенных ситуациях, конечно, надо ему строго следовать, но это – только в специальных случаях. Это может быть работа или служба в армии, а может еще быть в виде необходимости создать спокойную внешнюю атмосферу для тех, кого он любит. Все зависит от того, что он вкладывает в это самое понятие «нормы». Им подчиняться тяжело, но все же нужно иногда. Все остальное время должно проходить в «свободном полете». Впрочем, в ситуации длительного стресса и невозможности реализоваться в мире по второй функции, может наступать инверсия – вытеснение минус второй функцией вторую. Тогда он начинает постоянно критиковать весь окружающий мир и его устои. В результате находит тех, кому, может быть, также неуютно в нем жить, и полезно было бы помочь наладить целостность внутренней ситуации, душевную гармонию как следствие этого. Таким образом, находит работу для нее.

### **- 3 функция «Решение проблем» - субъектная сенсорика.**

Чтобы много чего уметь в жизни и добиваться – нужно обладать железным здоровьем. Поэтому, если заболевает, то сразу запасается «килограммами» лекарств. Начинает по-настоящему следить за своим здоровьем, только если часто болеет, тогда избегает вредных привычек, бегают по утрам. Может начать закаляться, пойти обследоваться в больницу, следить за полезностью питания, но это только в таком случае. Во всех остальных может запустить свое здоровье, не заниматься спортом.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная этика.**

Боится внешних отношений. Это значит, что не любит он всех этих статусов, подразумевающих реальные отношения: друг, товарищ, жена, родственник. Может сбежать от всего этого куда-нибудь в тайгу, в горы на месяц – другой, вообще переехать в другой город, чтобы они перестали быть за это время для него официальными, значимыми. Лучше как-то так: вроде как друг, вроде как товарищ, вроде как родственник и вроде как жена. Так проще и ни к чему не обязывает. Если кто-то им высказывает однозначно свои симпатии, то часто пугаются этого. Ведь значит – сразу начинаются какие-то отношения с этим человеком, даже если он и не ответит взаимностью, то есть лучше сразу «смыться» куда-нибудь. Лучший вариант для них – отношения без отношений. Сегодня вместе, завтра не вместе, послезавтра – опять вместе. Эдакие семьи, где супруги вечно в командировках, видятся по большим праздникам. Впрочем, в любом случае какие-то отношения строить приходится, хотя бы

с родителями, семьей, узким кругом друзей. Но это и та же причина, почему он может переехать жить в другой город: есть причина в них вступать очень не часто. Если ему не удастся найти комфортного места нахождения где-либо и нельзя покинуть этого места, то может начать дурачиться, поднимать всем настроение, вести себя сообразно внешней ситуации, чтобы окружающие люди тоже показались ему позитивными, отвечая на все это в нужном ему положительном ключе. Тогда место нахождения становится хорошим для четвертой функции. В остальных случаях все эти поведенческие нормы кажутся ему чем-то ненужным и пугающим, обычно в кабинет начальства он врывается как к себе домой, а работать над тем, чтобы специально кому-то нравиться считает ниже своего достоинства. Главное нравиться самому себе, тогда, может, и еще кому-то сгодишься.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Главная функция связана с маловероятными событиями, что может считаться позитивным фактором в виду его несколько меньшей стандартности. Основная «продукция» связана с маловероятными событиями, что может считаться негативным фактором, поскольку еще больше увеличивает степень ее экзальтированности. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе, а окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды, вместо этого с интересом изучает его. Доминантные потребности связаны со слабыми функциями, из-за этого ему крайне важно для здоровья иметь поддержку извне своих действий: место нахождения должно быть солидным, статусным, богатым и все кругом должны быть симпатичны по месту нахождения (3 и 4 функции). Поскольку ведущие функции не связаны с доминирующими потребностями – чисто внешне могут производить впечатление некоторой заторможенности действий, отсутствия жизненного тонуса у человека (склонность к меланхолическому темпераменту – неуравновешен, неподвижен). Примечание: рекомендация с точки зрения здоровья – несколько снизить внешнюю активность. Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: правильный (зона самоуверенности), принципиальный (зона уверенности), волевой (зона переживаний), откровенный (зона продажности).**

Залог успеха типа: симпатичные и интересные люди по месту его нахождения, достижение богатства и социального признания, мир правил и объективных законов, спрос на его умение видеть и решать внутренние конфликты других людей или на его идеи и принципы.

Профориентация: артист, психология, искусство, аналитик, идеолог, кадровик, политик, модельер, технические науки, экономист, детский тренер.

## Бальзак

**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. Общаясь 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 раздражаться приступами гнева по этому поводу. Первая функция о третьей: подразумевается необходимость гармоничной личной жизни, в противном случае страдают сразу обе функции, направленные на себя.

**2 функция «Надо» - объектная логика. «Я знаю многое и готов это доказать, если я не прав – то узнаю, в чем именно не прав и тогда уж точно буду знать».**

Очень умело обращается со знаниями, фактами, творчески, идеальный лектор, умеющий давать инструкции: скажем, обучать навыкам устройства автомобиля. Умеет хорошо, творчески и оригинально манипулировать внешними объектами, нуждающимися в том, чтобы туда можно было влезть, покопаться, разобрать – собрать. Многие представители данных типов в детстве очень любят конструкторы. Починка сложных предметов быта – их любимое хобби, ведь для этого нужна активная работа по объектной логике. В случае невозможности реализовываться по этой функции – могут

сознательно ломать предметы, чтобы потом их чинить. Могут использовать какие-то предметы не по прямому назначению: микроскоп как способ забивать гвозди. Это идеальные специалисты по модернизации чего-либо, особенно в физическом смысле, подмечает закономерности объективного мира, умеет их хорошо фиксировать и использовать. Иногда может специально находить себе место применения в таких местах, где не хватает объективных знаний, вдали от цивилизации и там у него появляется возможность блеснуть знаниями, мастерством. Хорошо разбирается в существующих ныне законах, порядках, их достоинствах и недостатках, умело в них лавирует. Если попадает в пробку – может начать прокладывать маршрут очень оригинально: по обочинам, дорожкам, тротуарам, чувствует себя в этом как рыба в воде. Умеет держать в голове множество факторов объективного мира и их использовать. Очень практичные люди, умеют улучшать и модернизировать в окружающем пространстве что-либо так, чтобы это было проще, лучше, качественнее, «мастера на все руки». Эти люди несут в жизнь какие-то свои правила, но они у них очень гибкие, какие-то из них можно обойти, какие-то заменить, очень манипулятивное отношение к этому. С утра могут быть одни правила, к вечеру – уже совсем другие просто потому, что жизнь изменилась. Поэтому, с ними очень сложно договариваться, а если договорился – то в какой-то момент они могут тогда расторгнуть его просто потому, что это стало им невыгодно. То есть – отношение к правилам как к чему-то, что можно в любой момент поменять по желанию сторон, поэтому часто с ними сложно иметь дело именно в деловом качестве, так как там обычно если договор – то договор, никаких попыток пересмотреть его каждые 5 минут не предусматривается. А тут тогда – это должен быть договор без неустоек в случае расторжения и заранее подразумеваться, что это – что-то непостоянное, а просто устраивающее всех решение на какой-то непродолжительный миг жизни. Вторая функция о третьей: много может говорить о том, какими должны быть окружающие люди, какое поведение правильное, какое – неправильное. Вторая функция о первой и четвертой: может усовершенствовать чего-то в окружающем мире для реализации собственных идей, для выхода «наверх»: к деньгам, славе, почету.

### **3 функция «Проблемы» - субъектная этика. «Вот бы влюбиться не в козла!»**

Крайне важно хорошо относиться к окружающим их людям где-либо, кого-то любить. Если кто-то им не нравится – это означает падение их самооценки. «Я плохой, если я никого не люблю». У них есть два варианта выхода из ситуации: либо путь буддиста – признать, что мир несовершенен и полюбить его таким, какой он есть вместе с людьми, либо придумать себе идеальную возлюбленную и любить ее, а в миру ограничиваться просто отношениями без сильных чувств. Все остальные варианты означают сильные проблемы с самооценкой, так как в случае идеализации близких ему людей, рано или поздно, но придется сталкиваться с их недостатками. А деидеализация означает каждый раз сильнейший негатив и падение самооценки. Им важно иметь возможность везде говорить о своем отношении к чему-либо, говорить о любви, что они и делают. Идеализация окружающего мира – их главная проблема. Им важно иметь позволение на то, чтобы высказывать свое отношение к чему-либо откровенно. Поэтому часто они выбирают хорошо понятную им среду существования, имея контакты только с ней, поскольку там уж точно можно сказать, что думаешь. Любит говорить только правду и надеется, что это будет восприниматься адекватно, даже если он кого-то этим обидит.

Мол, зато честно. Стараются оградить себя от вмешательства в зону своих внутренних переживаний. Поэтому часто от него можно услышать: «не лезь в душу». Вообще любят держаться от объектов обожания несколько отстраненно, ведь тогда гораздо проще в них не разочароваться. В идеале, чтобы он периодически куда-то надолго отлучался. Могут находить в качестве предмета любви животных или вообще какие-то мистические сущности, ведь так еще проще сохранить самооценку. Если долго находится в отношениях с кем-то, то часто рано или поздно становится моралистом, поскольку это тоже хороший способ заставить соответствовать кого-то своим идеалам о нем. При защите самооценки в минус будет говорить, что все - сволочи.

#### **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 наверх 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 логика.**

Обычно любит рассказывать об объективных закономерностях, законах окружающего мира. А вот на вопрос: почему так, а не иначе, ответить ему достаточно сложно может быть. То есть знания важнее понимания. Понимать нужно только в отдельных случаях, например, когда это становится твоей специальностью. В остальных случаях можно просто взять знания и их использовать для своих практических целей. Не очень любит спорить на предмет понимания чего-либо, так как обычно это не дает никаких дивидендов и это часто раздражает его в других. Ну не надо спорить, если ты не знаешь этого точно, если ты не специалист в этой сфере. А вот если специалист – тогда, возможно, и есть смысл немного это обсудить. То есть имеется некий шаблон понимания того, когда это все-таки нужно сделать. И если кто-то может выходить на эту территорию чаще этого, то это его будет раздражать чаще всего. Не очень он озабочен и вопросами взаимопонимания с кем-то, пытается понять кого-то только в отдельных и редких случаях, когда ситуация того очень уж «требует». В ситуации, когда долго не может реализоваться в мире по второй функции, иногда минус вторая функция может вытеснять вторую, создавая случаи инверсии. Тогда они могут начать выдавать свое понимание, свою логику понимания чего-либо со знаком минус, критиковать всех с этих позиций. Таким образом, он начинает не только знать, как устроен мир, но и учиться его лучше понимать. В конечном итоге это позволяет ему найти в нем для себя работу на вторую функцию.

### **- 3 функция «Решение проблем» - объектная этика.**

Чтобы все тебе нравились кругом, их поведение – бывает очень полезно и самому попытаться завоевать чьи-то симпатии, поработать над своим позитивным имиджем. К сожалению, прибегает к этому он только тогда, когда любить уже некого – все разбежались. В остальных случаях предпочитает, чтобы его окружение позволяло ему «рубить правду-матку». Запасает этот арсенал средств, который позволяет все же удерживать людей вблизи себя. Это может быть умение иногда делать комплименты, знание психологии, умение наладить мосты, вежливость. В вопросах третьей функции рисков быть не должно, поэтому, когда не уверен – иногда сперва осторожно раздает комплименты, работая по этой функции, а уже потом люди ему отвечают тем же и он может поверить в то, что они правда «хорошие». Таким образом, проблема защиты самооценки успешно решается. Также гораздо проще любить кого-то, если любят и тебя. Поэтому прояснить этот вопрос тоже бывает очень полезно с этих позиций.

#### **- 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». Главная функция связана с маловероятными событиями, что можно считать негативным фактором, а также еще большую степень его внутренней экзальтированности и непредсказуемости. Вторая функция связана с маловероятными событиями, что является позитивным фактором ввиду ее несколько меньшей стандартности. 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 со слабыми функциями, из-за этого ему крайне важно для здоровья иметь поддержку извне своих действий: все кругом должны быть симпатичны и место нахождения должно быть солидным, статусным, богатым (3 и 4 функции). Поскольку ведущие функции не связаны с доминирующими потребностями – чисто внешне могут производить впечатление некоторой заторможенности действий, отсутствия жизненного тонуса у человека (склонность к меланхолическому темпераменту – неуравновешен, неподвижен). Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: принципиальный (зона самоуверенности), правильный (зона уверенности), откровенный (зона переживаний), волевой (зона продажности).**

Залог успеха типа: финансово благополучное и статусное место нахождения, окружение симпатичных и интересных людей кругом, идейный и принципиальный мир, спрос на его умение обращаться с фактами и знаниями или на умение ориентироваться в правилах и объективных законах окружающего мира.

Профориентация: лектор, юрист, технические и точные науки, механик, оценщик, дегустатор, инструктор, делопроизводитель, экономика, критик, строитель, конструктор, чиновник.

## Драйзер

**1 функция «Хорошо» - субъектная этика. «Если я люблю – так ЛЮБЛЮ и буду любить всегда!!! Если ненавижу – так НЕНАВИЖУ и всегда буду ненавидеть, вах!!!»**

Очень привязчив и консервативен в своих чувствах и отношениях к кому-либо, верен однажды появившемуся чувству к кому-либо. Если кто-то с этими оценками не согласен – это вызывает в нем сильный негатив. Однажды обманувший их - становится для них лжецом навсегда, даже если перевоспитается. Со стороны часто воспринимается как моралист, так как его чувства и оценки – главная часть его жизни. Но дело в том, что поскольку по главной функции «продукт» выдаваться не очень любит наружу, в мир, а чаще держится в себе – то происходит это чаще всего тогда, когда что-то раздражает его с точки зрения его оценок. То есть негатив часто виден ярче, чем позитив. Отсюда и такое обманчивое впечатление об этих людях бывает. Пытаться оспаривать их оценки бесполезно, просто что-то «хорошо», а что-то «плохо». Объяснить причину они вам не смогут доходчиво, за исключением общих фраз. Стараются удержать возле себя тех, к кому когда-то испытывал положительные чувства. У них очень четкое деление людей на «хороших» и «плохих». «Хороших» любят, а «плохих» презирают лютой ненавистью: чаще скрыто, иногда откровенно, особенно если человек очень уж сильный негатив вызывает. Если кругом него недостаточно людей, которых он любит, то это может провоцировать в нем скрытую агрессию, так как это означает, что в этом мире его нет: ведь некого любить. Они очень чувствительны к таким понятиям как долг, честь, достоинство, моральность, естественно – именно в своем понимании. Здесь важны собственные чувства, эмоции и отношение к чему-либо, а не внешние, общественные, которым может вообще не придаваться значения. Редко меняет свое отношение к кому-либо. Особенно – с плохого на хорошее. Обладает огромным запасом самых разных эмоций и их оттенков. Очень чувствителен к отклонениям от собственной морали окружающих его людей, словно постоянно их контролирует в этом отношении и опекает. Его положительные чувства – это что-то, что с его точки зрения нужно постоянно подтверждать поведением, совпадающим с его ожиданиями относительно «хорошо» – «плохо». В обществе им бывает тяжело с точки зрения понимания, так как их этика – личная, субъективная, а значит может и значительно отклоняться от общественной при том, что человек в ней очень уж глубоко «сидит». Приходится искать просто тех, кто с ней согласен. Первая функция о третьей: подразумевается необходимость гармоничных отношений с людьми, которых он любит, иначе идет полный «раздрай».

**2 функция «Надо» - объектная сенсорика. «Я силен и мне будет интересно с вами сразиться».**

Творческое и креативное обращение с силой, деньгами, разными умениями. Идеальные тренеры, которые умеют сделать других сильнее достаточно оригинальными методиками или привить какие-то навыки. Его сила – гибкая, изощренная, старается быть уместной. Умеют эффективно и быстро работать, порой делая по несколько дел сразу, отличные финансисты, правда могут быть слишком рискованными в чем-то, поэтому могут богатеть и разоряться по несколько раз за жизнь. Любят соревноваться, в отличие от первой функции, для них будет важен в первую очередь сам процесс, а не



обязательно как результат – сразу первое место. Второе их тоже устроит (так как есть, ради чего дальше работать). Часто любят «экстрим». Если нет возможности реализоваться по этой функции, то иногда могут сознательно упасть в очень глубокую финансовую или физическую «яму», чтобы потом старательно из нее выбираться. Часто становятся хорошими спортсменами, умеют они идти к победе именно творчески и профессионально. Вообще много чего умеют, могут превратить бедность в богатство где-либо, хорошо манипулируют внешними данными людей. Часто бывает очень полезно пригласить его в какой-то бизнес, так как он как раз умеет делать что-то так, чтобы это приносило реальный доход. Обладает искусством владения силой: когда надо – чуть «затянуть гайки» для пользы дела, когда надо – наоборот ослабить. Умеет работать с коллективами именно с этих позиций: создать необходимый баланс свободы и контроля для конкретной ситуации. Поэтому бывают хорошими воспитателями с точки зрения того, чтобы дети выросли одновременно не избалованными, и не забытыми: где-то можно поощрить, а где-то может и «поприжать» немного, если «за дело». Если он берется тренировать кого-то чему-то, то очень часто из этого получается отличный результат. Поэтому часто также – родители выдающихся спортсменов, которые начинали их готовить с ранних лет. Если долго накапливается негатив на ценностные функции, то выход получается именно со второй функции, поэтому очень опасно бывает его специально злить, провоцировать. Он может достаточно долго копить в себе обиду, не придавать ей значения, так как функция старается быть адекватной окружающему миру, «хорошим продуктом», но в какой-то момент «чаша» переполняется и он может перестать контролировать что-либо: идет выход агрессии, так что человек может и сам не понять, что сделал, а потом – последствия. Поэтому им крайне важно где-то физически разряжаться: спорт, хобби, боксерская груша на худой конец. Ну и лучше сразу давать возможность негативу выйти, а не копиться, пока его там не станет много, так будет лучше для всех. Умеют создать себе и другим какой-то имидж, работать с одеждой, очень изобретательны в этом, причем создают какой-то свой оригинальный канон, а не гонятся за модой и это часто успешно. Если надо, то умеют экономить, жить на маленькие суммы денег. Иногда настолько хитры в финансовой деятельности, что могут делать деньги буквально из воздуха. Любят обращаться и манипулировать с формами: собирать марки, значки, автомобили, создавать интерьеры помещений, рисовать. В детстве могут очень любить играть в солдатиков. Обычно они не очень любят, когда трогают его вещи, так как умелое манипулирование ими – их «продукция» и тут вы становитесь им словно бы конкурентом. Умеют обращаться с вещами так, чтобы они им служили много-много лет, это целое искусство манипуляции. Старые – тоже не торопятся выкидывать, так как можно их еще как-то попытаться использовать, и значит найти себе работу на вторую функцию. Вторая функция о третьей: «нужно уметь защищать свои идеалы и принципы, добро должно быть с кулаками». Вторая о первой и четвертой: ради близких готов «перегрызть глотку», «беспределу» может противостоять только «железный порядок».

### **3 функция «Проблемы» - субъектная интуиция. «Как бы не изменить самому себе с самим собой?»**

Зоной самооценки является целостность внутренней ситуации, внутренняя гармония, непротиворечивость, принципиальность, идейность, внутреннее спокойствие. Для защиты самооценки им обычно нужно просто немного отдалиться от людей в этом

вопросе, чтобы они не посеяли в нем какого-то внутреннего конфликта, поэтому с этой задачей почти всегда справляются успешно и защищают ее активно. Со стороны они всегда кажутся очень принципиальными и последовательными людьми. Они всегда думают, делают и говорят одно и то же, то есть никогда сами себе не противоречат и того же ждут от остальных, кто-то по этой причине начинает считать их «слишком правильными». Любая информация принимается им только тогда, когда она не несет опасности разрушить внутренний баланс, поэтому бывает очень упрям. Никогда не пойдет на сделку со своими принципами. Обычно очень корректен, сдержан, замкнут и скрыт, чтобы производить впечатление принципиального, последовательного человека. Наличие положительной самооценки обеспечивается наличием идеалов, которые могут плохо коррелировать с окружающей действительностью, что может вызывать пренебрежение реальной окружающей действительности. Эффективны при достижении конкретных целей, но делать это могут «напролом», игнорируя окружающий мир и его мнение. Хорошо себя чувствуют, когда это подкрепляется ситуацией: профессия, подразумевающая легитимность таких действий и значит – защиту с точки зрения социума. Например: «я – солдат и просто исполняю свой долг служением Родине», следует понимать: «с меня взятки гладки». Часто проповедуют идеалистические принципы, подразумевающие приоритет идеи, принципа над реальной действительностью. Умеет повести за собой народ, так как ему хочется верить, он не врет, а правда верит в свои идеалы. Им важно сохранить внутреннее спокойствие, поэтому нужно чувствовать однозначную правильность своих действий с точки зрения последовательности, идейности. Там, где ситуации слишком неоднозначные, будет сложно, но он будет пытаться решать их путем упрощения. Принципиально, последовательно – «хорошо», непринципиально, непоследовательно – «плохо». Не любит тех, кто умеет посеять внутреннее противоречие, сомнения в душе. Если даже он что-то делает неправильно, то гораздо комфортнее об этом просто никогда не знать, тем самым самооценка будет защищена, поэтому чаще всего таких людей он просто игнорирует. Например, может думать, что они ему хотят причинить зло и потому их мнение не важно. Вообще все, что может потревожить его внутренний мир – не принимается в расчет. «Пусть я проиграю, зато буду верен самому себе». Очень часто это им важнее.

#### **4 функция «Хочу» - объектная логика. «Жаль, что штатские живут не по уставу».**

Внушаем фактами, цифрами, часто пропускает мимо ушей все, кроме них. Любит находиться в местах, где знает, в какой ситуации - что нужно делать. Внушаем внешним порядком вещей, который был в момент его воспитания: политический строй, социальные нормы и т.п. Поэтому крайне болезненно реагирует на перемены социального характера: лишь бы порядок вещей не менялся: «не дай вам бог жить в эпоху перемен». Двигается всегда в сторону мест наибольшего порядка и старательно избегает хаоса, внушается этим порядком и очень переживает, чтобы он потом не менялся. В этой связи иногда привлекает работа в военных структурах, где имеет силу устав. Ему важно, чтобы ситуация где-либо была организована в соответствии с привычными ему правилами и законами, не противоречила фактам объективной реальности. Также важно знать, кто и где должен находиться, что делать. Какие документы нужно собирать, для каких целей, куда их нужно подавать и как правильно

заполнять. Наиболее комфортно себя чувствуют в ситуации однозначных правил действия, без примеси субъективности: «в случае того-то - делать то-то». Знанием фактов часто заменяют в конкретной ситуации истинное понимание ее проблематики. Отчего оно становится поверхностным, просто сводом статистики, подмеченными объективными закономерностями и правилами. Не любит долгих и подробных объяснений. Сразу перебивает и говорит: «ну короче, что там «на самом деле?»». Имеется ввиду то, что он хочет получить сразу готовое решение, правило, а не его обоснование. Например: « $2*2=4$ ». Уже правило. Любит термины, иногда можно говорить им только их и им этого будет достаточно. Не любит тех, кто разрушает нормы поведения в какой-то ситуации, скажем, разрушает субординацию. Особенно внушается теми фактами, которые видит своими глазами, если их можно потрогать руками. Поэтому часто может стать жертвой мошенников, которые умеют им предоставить такие «жареные факты», особенно, если это наглядно («ловкость рук и никакого мошенства»).

### **- 1 функция «Плохо» - объектная этика.**

Игнорирует внешние, реальные отношения между людьми в угоду своим чувствам и своему отношению к чему-то. Таким образом, может запросто нажать себе врагов. Ведь в одной ситуации нужно так себя вести, а в другой – эдак. На празднике не стоит выяснять отношения, а на свадьбе не стоит скандалить. Но он этого не видит, так как эта функция вытеснена из его сознания и все это может запросто делать. Может демонстративно игнорировать внешние отношения, как бы не признавая их значимость: «ну и что, что муж и жена, я же вижу, что они смотрят друг на друга без искренних чувств». Словно бы каждые внешние отношения – просто дополняющий атрибут внутренних отношений. Штамп в паспорте – это просто внешнее подтверждение этих самых чувств, если их нет, то это – не отношения, а фикция. Впрочем, иногда, когда они не могут работать по первой функции комфортно, подвергаются нападкам по ней, обороняются от этого или просто разговаривают на темы объектной этики, они могут их начать критиковать, анализировать, работая по этой функции. В конечном итоге – начинают их видеть, хотя бы частично, и учитывать. Тогда все эти моменты, по крайней мере, не несут ему таких же неприятностей, как до того. Понятие поведенческие нормы для них – что-то очень непонятное, они даже не пытаются им следовать. Полностью подменяют это понятие своей оценкой этих самых норм, в результате иногда и смех на похоронах может становиться нормой, если так считаешь (но это, конечно, совсем уж утрированный пример).

### **- 2 функция «Не надо» - субъектная сенсорика.**

Если заболел – иди лечись. В остальных случаях не особо надо на это обращать внимание. Ну, может, особо вредными привычкам обрести все же не стоит. Хотя, если здоровью это пока не вредит, то почему бы и нет? Не боятся болезней, скорее относятся к этому как к чему-то будничному. О своих вкусовых и физиологических предпочтениях не очень любит распространяться. Удобно – не удобно, вкусно – не вкусно, какая особо разница? Главное, чтобы было съедобно, можно было сидеть на этом стуле в принципе, остальное – мелочи жизни. Могут быть, например, только какие-то простые нормы и требования к еде: чистоплотность, нормальный вкус. Нет стремления обязательно все в жизни попробовать: ну, любит он какое-то блюдо, его и

будет есть. Может попробовать чего-то экзотического, но специально ради этого в каком-либо отношении напрягаться не хочется. Не понимает всех этих разговоров из разряда: «а вот эта в постели ох, а вот эта ах», так как не видит в этой разнице особых дивидендов для себя, как и в том, что одно блюдо чуть вкуснее, другое, зато, может полезней. Не особо любит разговоры на все эти темы физиологических и сенсорных удовольствий, болезней. Считает, что они должны быть уместными, несчастным явлением. Ну, заболел кто-то, тогда можно обсудить немного. Если где-то было «хорошо» – замечательно, но «трепаться» об этом на каждом углу – признак дурного тона. Может вообще не очень замечать, что ему где-то не очень удобно находиться физически. Если человек не может найти себе «работу» для объектной сенсорики на протяжении длительного времени, то может начать работать по субъектной: он критикует весь этот гедонизм, царящий кругом, и через это может найти «работу» для творческой функции. Например, придумать способ побеждать вредные привычки людей, прививать им навыки занятия спортом или научить, как больше денег зарабатывать на все эти гедонистские слабости. Происходит это за счет сближения объективной и субъективной реальностей. Также нечто подобное происходит, когда он начинает разговаривать на все эти темы, чаще всего он не очень любит чревоугодников и может над ними посмеиваться.

### **- 3 функция «Решение проблем» - объектная интуиция.**

Если в душе «что-то не так», то очень полезно бывает гармонизировать и внешнюю обстановку: включить приятную музыку, создать в квартире уют, разгрести накопившиеся дела. Тогда и душе проще успокоиться, меньше будешь переживать из-за чего-то. Полезно может быть наладить с кем-то контакт, завести новых друзей, подружиться с окружением на работе или просто встретиться с друзьями, побалагурить немного. Может быть полезно и увидеть какие-то возможности, которые может предложить окружающий мир и попытаться их использовать-таки. К сожалению, делает это только тогда, когда в душе «пожар», остальное время может на все эти вопросы вообще не обращать внимания. Но арсенал всех этих средств всегда под рукой. Если на душе не важно – звонит друзьям, предлагает встретиться, «погудеть» или идет заниматься спортом, развлечься немного в клуб по интересу. Или, наконец, принимает предложение, которое до того не решался принять, пока все было хорошо. Кроме того, если внешне все делается им правильно, по предполагаемому плану, то и меньше внутренних переживаний на этот счет. Часто прикрывает самооценку именно в лице личных планов, которые своим долгом считает выполнить. Таким образом, обеспечивается принципиальность и последовательность действий, внутренняя непротиворечивость. Если внешняя ситуация разрушает внутреннее спокойствие, то все же начинает ее «отстраивать» рано или поздно. Хотя, вопрос это тяжелый, болезненный.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - субъектная логика.**

Не любит долгих объяснений, так как они его пугают. Он вообще не любит вникать в какие-то знания. Просто знаю факты, что «так-то и так». Скажем, по статистике 10% людей по ночам сидит в интернете. Но пытаться понять, что значат эти факты – не надо, лучше давайте придумаем как мы это можем использовать себе на пользу. Из-за этого его знания часто «грешат» поверхностностью, неглубокие. Как будто человек

энциклопедии начитался и ходит ее везде цитирует. А копни глубже – этого не понял, того. Не умеет ставить себя на место другого человека, не пытается понять его. В чужих рассуждениях ловит только факты, статистику, а во время объяснений перебивает репликами вроде: «нет, мне не надо ничего объяснять, скажи просто как оно на самом деле», так как пугается он. Может вдруг выясниться, что чего-то он понял не так – ну зачем, ведь это неприятно, страшно? А так, не выходя на эту территорию, достаточно просто можно «играться» фактами и при этом еще из этого извлекать пользу. Ведь с ними не поспоришь. Также не умеет объяснять что-то. Блистать знаниям умеет, а вот уметь их правильно интерпретировать – нет. Поэтому, если его просят именно объяснить что-то, помочь понять – может возникнуть желание сбежать оттуда. В то же время, если сбежать из некомфортного места не удастся, то может поднимать эти темы. Например, немного рассказать как он что понимает. Кто-то его поправит и невольно начнет при этом оперировать фактами, ссылаться на какой-то фактический материал. Таким образом, место снова станет для него комфортным. Может запомнить этот прием и тогда уже немного интересоваться этим даже, чтобы при намеке на то, что место становится некомфортным – опять сказать немного как он что понимает, переводя таким маневром разговор на факты.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с высоковероятными событиями, что делает его еще более консервативным и это может считаться негативным фактором. Основная «продукция» связана с высоковероятными событиями, что несколько снижает степень ее экзальтированности и это является позитивным фактором. 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 ведущими функциями: чисто внешне производит впечатление «живчика», активного человека: ни минуты без дела, внешне – часто, словно «кровь с молоком» (склонность к холерическому темпераменту – неуравновешен, подвижен). А вот самооценка падает всегда неожиданно, поскольку и она, и слабые функции вообще связаны с субдоминантными потребностями. Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: откровенный (зона самоуверенности), волевой (зона уверенности), принципиальный (зона переживаний), правильный (зона продажности).**

Залог успеха типа: правила, порядок, законы и факты по месту нахождения; внутренняя гармония и непротиворечивость, идейность и последовательность действий; нравящийся и любимый мир; потребность в его умении достигать силы и финансового благополучия.

Профориентация: спортсмен, тренер, финансист, идеолог, бизнесмен, силовые структуры, модельер, художник, дизайнер, инструктор, экономист.

## Наполеон

**1 функция «Хорошо» - объектная сенсорика. «Я – самый сильный мужик на свете, салаги».**

Очень самоуверен в собственных силах, считает, что может все. Часто производит впечатление волюнтариста: что я считаю правильным, то и должно быть хорошо для всех. Производит впечатление сильного человека, ему словно бы всегда не хватает пространства кругом, «как слон в посудной лавке». Если он физически силен, то презирает «слабаков», если наоборот слаб, то все силачи – «жлобы». Часто хорошо распоряжается деньгами, но в этих вопросах либо слишком консервативен, либо слишком самоуверен. Жизнь воспринимает через призму силы «кто кого». Чтобы быть услышанным им, нужно заставить себя уважать каким-либо образом. Любую слабость человека воспринимают как недостаток, поэтому часто могут этим пользоваться, не видя в этом ничего плохого. Постоянно чего-то делают, развивая умения. Обычно их сила видна невооруженным глазом, но ей не хватает гибкости, скорее это что-то монументальное и консервативное. Всегда стараются быть только первыми в любом деле, если этого не получается, то сильно злятся. Если их силу и умения подвергать сомнению, то тоже следует вспышка агрессии. Потенциально – отличные спортсмены, но постоянная переоценка собственных сил чревата травматизмом. Проповедует культ силы и умений, уверены в своих внешних данных. Утверждает свою исключительность, неповторимость. Не считает нужным получать у кого-то одобрения на тот или иной поступок, при этом решение принимает очень самоуверенно. Не стесняется в применении силы где-либо. Злится, раздражается, если кто-то ему «перечит» и это видно внешне. Иногда сперва раздражается, а уже только потом способен что-то понять из сказанного ему, так как функция иррациональна, то есть не связана с мышлением. Выслушивать мнение другой стороны склонен только тогда, когда что-то не удалось сделать самому или надо тогда пользоваться явным авторитетом в его глазах, уважением, чтобы он вас послушал. Любит экстремальные ситуации как способ доказать себе, что он живет, существует. К тому же так ему проще получить от социума право на одобрение своих действий. Сперва что-то сделают, а только потом могут понять, что же они сотворили. Человек действия, поступка. Склонен к философии воспевания силы, самостоятельного преодоления трудностей, победы любой ценой: «смог медведя завалить – мужик». Представителей противоположного пола предпочитают именно завоевывать, брать как крепость решительным штурмом. Причем, всегда уверен, что все здесь зависит только от него самого, его силы, возможностей. Отсюда – сильнейшее раздражение в случае осознания, что цели добиться не удалось. Слабое место человека – неумение понять, что в жизни не все зависит от него одного. Поэтому если человек не добивается в жизни успеха, то становится очень раздражительным, так как в глубине души считает себя неудачником. Уверен, что выглядит и одеваться хорошо. Ему тяжело находиться в ситуации, когда ничего нельзя сделать, изменить, находиться в «подвешенном состоянии», просто выжидать нужного момента для действия, а не «выпалить» все сразу. Им постоянно сопутствует беспокойная активность, трудоголизм. Ни минуты без действия, что означает иногда неумение остановиться и задуматься. Если в воздухе повисает пауза, то ее обязательно нужно заполнить каким-то действием. Если они говорят что-то, то сразу звучит

проблематика, действие. Первая функция о третьей: очень важна карьера, не суть важно в какой сфере. Если ее нет, то это означает серьезные проблемы с самим собой, внутренний дисбаланс.

**2 функция «Надо» - субъектная этика. «Я умею любить горячо и буду рад найти того, кто умеет это еще сильнее».**

Всегда доносят до окружающих свое отношение к ним, постоянно манипулируют своим отношением к другим. Видят свое предназначение в раздаче собственных оценок всему, что их окружает: что хорошо, что плохо. Иногда могут менять симпатии / антипатии по несколько раз на дню, очень влюбчивы и непостоянны в этом. Ищет место, где интересуются его мнениями по какому-либо вопросу. Лучше всего находят себя в качестве художественного руководителя, так как его оценки однозначно принимаются и люди одобряют то, что он с них требует. В качестве руководителя он тоже такое право получает, но одобрения окружающих в этом случае значительно меньше. Сам же относится к своим оценкам как к «рабочему моменту», чем-то будничным и постоянным: сперва похвалил кого-то, потом отругал, затем снова похвалил. Не будучи в подобной должности – это выглядит менее адекватно, поэтому часто именно это является одним из стимулов, чтобы им стать и, тем самым, спокойно «сбывать» продукцию, спрос на которую в обществе очень небольшой. Обычно – вообще никакой, так как тех, кто всех критикует, чаще всего никто не любит. Он часто воспринимается как тот, кто приходит «со своим уставом в чужой монастырь». Сразу смотрит и начинает все оценивать: «это хорошо, а это плохо», «это нравится, а вот это как-то нет». Ему интересно находиться в конфликтной ситуации, а если все хорошо, то он может ее даже спровоцировать, поскольку тогда у него появляется работа: оценивать. Такие люди часто завоевывают симпатии своим участием в проблемах других: они осведомлены о них, интересуются ими, могут подстроиться под собеседника в этом качестве, чтобы лучше найти контакт с ним. Поэтому из них часто получаются хорошие политики. Их достоинство – умение играть на запросах избирателей, знать, чего именно они хотят. Их отношения редко бывают надежными, так как очень изменчивы: сегодня люблю, завтра – не люблю, потом – опять люблю. Даже ненависть их – что-то, что вполне запросто может однажды стать любовью. Для них чувства – это просто интересная игра. Они всему знают цену, поэтому им еще бывает интересно быть оценщиками, дегустаторами. Редко когда представителя противоположного пола они оставят без своей оценки. Их оценки часто выступают как морализаторство, но очень странное, так как сегодня это хорошо, а завтра – уже плохо и наоборот. Иногда ситуация вынуждает прятать свои оценки за «мнение окружающих». Скажем, могут использовать такой прием: «говорят, что...». Если уточнить, кто и что говорит, то окажется, что это он так хитро свое мнение прячет. Вторая функция о третьей: «чтобы быть хорошим специалистом, надо много учиться, как я». Вторая о первой и четвертой: может высказывать вслух иногда свое мнение относительно чьих-то волевых качеств и желании найти душевных людей.

**3 функция «Проблемы» - объектная логика. «Как я хочу получить приглашение в телепередачу «Что? Где? Когда?» и победить!»**

Знания для данного человека приобретают первостепенное значение, фактор превосходства: «если я чего-то не знаю, то я - плохой». Поэтому очень часто они говорят, что что-то знают, в действительности этого не зная (чаще всего в надежде, что

изучат это позже, и никто не догадается, что они этого на самом деле не знали). Или другой вариант, при защите в минус - еще от них иногда можно услышать: «ой, а я этого не знаю, мне так стыдно». Также для них важно иметь какой-то кусок своей территории, на котором они имеют возможность быть главным. Любят учиться, так как приобретенные знания повышают их самооценку. Ничто их так не радует как полученная пятерка по какому-то предмету. Очень внимателен к объективной реальности: нарушение планируемого порядка вещей вызывает в нем напряжение. Любит подкреплять свои знания ссылками на авторитетный источник, статистику, факты. Но не умеет их анализировать с точки зрения понимания. Его призвание - хранитель научных знаний. Терпеть не может информационного хаоса, когда ничего толком не ясно. Поэтому обычно, в таких ситуациях, ее упрощает: «какие у нас есть реальные факты? Вот, давайте от них и отталкиваться». «Если в моем мире есть порядок – то я хороший, если его нет – то я плохой». Имеют свойство идеализировать свою «объективную» картину миру, авторитеты. То есть рассматривают это как то, что есть на самом деле, даже если ошибаются и все их факты «жареные». Часто становятся адептами чего-то, какого-то «порядка вещей» и повсеместно это внедряют. Становясь начальником, обычно сажают на местах именно «своих» людей, которые принимают их «порядок вещей» и действия. Очень важно понятие: «я – хозяин, главный на моей территории». Даже не важно, какой у нее размер: комната или целое государство, главное, чтобы всеми это принималось. Иногда это выливается в комичные формы: охранник какой-то территории, который считает себя вправе решать, пускать тебя или нет куда-то просто по своей прихоти. В личной жизни это иногда означает большую требовательность к избранникам: нужно полностью принимать все их внешние действия, а это тоже возможно только до определенных пределов. Поэтому часто они осознают, что поиск идеала в принципе не возможен. Нарушение порядка вещей кем-либо из подчиненных для них – серьезная провинность, опоздал – значит, разрушил его порядок. Если он не начальник – то ему важно точно знать круг своих обязанностей, иначе может и не принимать чужой «порядок вещей». Любят покомандовать, если есть такая возможность: близкими, подчиненными: смотря, насколько далеко распространяется его понятие «моя территория».

#### **4 функция «Хочу» - субъектная интуиция. «Докажите мне, что я принципиален и гармоничен, и я – ваш навеки, упакуйте и заберите к себе домой».**

Выбирают себе место пребывания там, где не испытывают внутреннего дискомфорта, противоречия с самим собой, где его идеи и принципы разделяют, причем без всяких объяснений. Если этого достичь не удастся, то просто меняют его. Любят людей, которые умеют поднять им настроение, создать гармонию в душе: «а спой-ка цыганка так, чтобы на душе мне стало хорошо-хорошо». Внушаются чужим хорошим настроением, не любят быть рядом с теми, у кого оно плохое. Часто используют алкоголь именно как средство «залить душу», что потенциально чревато алкоголизмом, причем сам человек может быть уверен, что так поступают все. Их главное требование к месту нахождения, чтобы оно не вызывало противоречия с их идеалами, принципами. Если этого нет в ситуации, то он уходит, говоря, что «это – не мой мир, он мне не интересен». Не может находиться где-либо, когда внешняя ситуация «ранит душу», вызывает в ней какой-то «зуд». Если же место комфортное, то в нем автоматически «все свои», так как по умолчанию разделяют его убеждения и дальше



уже есть предпосылки для того, чтобы творить то, что сочтет нужным. Поэтому любят, чтобы их однозначно принимали «со всеми тараканами», создавая микромир «своих», которые принимают недостатки друг друга и живут с этим. Отсюда и отношение к такому миру и людям, его населяющих, как к своему клану, а себя могут позиционировать как «крестного отца». Существовая в таком мире, он уже противопоставляется «чужим», которые не разделяют его принципов. Человек осознает необходимость поддерживать у себя внутри гармонию, но он с этой задачей редко справляется, так как его постоянно куда-то заносит. Для ее удержания ему нужен человек, который будет своим вмешательством вовремя гасить эти «вспышки», разрушающие ее, что-то вроде: «ну что ты так завелся-то? Все нормально, хорошо». Плохо предсказуем в своем поведении по этой причине, никогда не знаешь, в каком настроении сегодня будет человек, и что он будет творить по этой причине.

### **- 1 функция «Плохо» - субъектная сенсорика.**

Вопросы здоровья у него находятся в зоне игнорирования. Может абсолютно не учитывать эту составляющую своего организма и попутно других. Работать может без отдыха, обладать «букетом» запущенных заболеваний, но абсолютно не придавать этому значения. Говорить на тему болячек считает признаком слабости. Лучший способ быть здоровым – заниматься спортом, в крайнем случае, можно просто принять таблетку какую-нибудь. Может обрастать вредными привычками просто потому, что не видит в них ничего плохого. Ну, выпил, с утра будет голова болеть – опохмелюсь. В еде бывает не разборчив и не привередлив. Все, что сытно – то и хорошо. Высмеивает гедонизм других. При защите первой функции, когда она не может функционировать нормально, подвергается мощной критике, может также в ответ критиковать чужие физиологические слабости, страхи болезней. В результате его требования к миру несколько смягчаются, так как он начинает видеть «обратную сторону монеты»: уже не так строго он требует от других аскетизма и становится лучше понятен окружающим. Хотя, в глубине души, он, естественно, как и все любит вкусно поесть. Но это – его тайный секрет, носящий статус «запретного плода». Поэтому, часто может специально заказать какое-то вкусное блюдо под каким-то ложным предлогом, например, якобы для детей, но и сам рядом сидит и «уплетает» это «за обе щеки» за компанию с ними.

### **- 2 функция «Не надо» - объектная этика.**

Внешние отношения для них – что-то не очень и не всегда связанное с внутренними. Например, будучи женатыми, частенько могут запросто встречаться с кем-то еще, не видя в этом чего-то плохого. Едва появившись в какой-то компании, могут начать претендовать на то, чтобы к нему относились так же, как и ко всем остальным ее членам. Часто такое поведение может вызывать раздражение людей. В определенных ситуациях он все же соблюдает какие-то нормы внешних отношений, но все эти случаи – редки и строго прописаны. Например – на похоронах не стоит веселиться, может быть в отношении с работодателем должны быть какие-то рамки дозволенного поведения или это еще могут быть подобные случаи именно его понимания этих норм. Во всех остальных случаях он их просто злостно игнорирует. Если все идут на праздник веселиться – можно устроить скандал, а когда все расстроены – можно начать вести себя вызывающе. Бестактность – часто их визитная карточка, за исключением каких-то случаев, которые он возводит в такое понятие как норма, тут он и сам не потерпит их

нарушения. Но что именно в нее включает конкретный человек – зависит от него, поэтому все вышенаписанное нужно иметь в виду с учетом этого фактора. Если говорит на темы объектной этики, то обычно со знаком минус. Например, что-то вроде: «тоже мне семейка», «друзья – не разлей вода». В ситуации инверсии также начинает еще сильнее критиковать внешние отношения между людьми и со временем начинают видеть в них все-таки какой-то смысл, хотя бы отдаленно, так как все же немного начинают анализировать их. Это позволяет как-то, но сблизиться с людьми, и далее можно им снова раздавать свои оценки как работу для второй функции.

### **- 3 функция «Решение проблем» - субъектная логика.**

Чтобы все знать и хорошо в этом разбираться – очень полезно в это вникнуть, понять, изучить изнутри. Иначе возникает угроза поверхностности имеющихся знаний, особенно если это – твоя основная специальность. Они могут подводить в какой-то момент. Для этого могут любить учиться, ходить на курсы, нанимать репетиторов, даже если уже как-то неплохо владеют вопросом. Также стараются искать людей, которые хорошо разбираются в каком-то вопросе, понимают нюансы. Это позволяет структурировать всю имеющуюся у них информацию, но делают все это они тогда, когда знания не дают им нужного результата. В остальное время вполне себе довольствуются тем, что они владеют этими знаниями.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная интуиция.**

Не любят они, когда все слишком хорошо, гармонично во внешнем мире. Надо сразу создать конфликт, разрушить ее, накалить страстей, доказать, что этот мир – это только иллюзия, а на самом деле он не такой уж и хороший. Полная известность будущего также пугает его, поэтому может «взбрыкнуть» и создать брешь в целостности внешней ситуации, разрушив ее спокойное течение при наличии такой угрозы для себя. Зато теперь интереснее, думает он. А также можно находиться в состоянии «экстрима», адреналина в крови, принимать решения, от которых будет зависеть будущее и все в твоих руках. Сразу же чувствует, что он живет. А весь этот гармоничный мир – это не мир, а просто болото. Некоторым с ним сложно бывает вместе не то что жить, но даже отдыхать: все настроились на позитив, приехали получать удовольствие и вдруг какие-то страсти–мордасти, «концерты» и «театр одного актера». А все дело в том, что пугает их этот весь внешний позитив и гармония. Нужны им обязательно враги, проблемы, хаос внешнего мира, тогда и жизнь имеет смысл. Также не верят неожиданным выгодным предложениям, боятся их – ищут в этом сразу какой-то подвох. Мол, бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Часто могут менять работу, чтобы все не было слишком предсказуемо в их жизни. Впрочем, иногда, в случае невозможности найти комфортного места нахождения для субъектной интуиции, могут начать говорить и на темы гармонии внешнего мира. Например, что было бы неплохо музыку включить, создать расслабляющую обстановку. В результате, если это все делается, это успокаивает его и внутреннее, место становится комфортным. Прием может запомниться и таким образом может иногда действовать «на упреждение», что описывается и в таком понятии как «Ролевая» функция в популярной соционике.

### **Резюмирующее описание**

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные:

одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с высоковероятными событиями, что несколько снижает степень его непредсказуемости и может считаться позитивным фактором. Основная «продукция» связана также с высоковероятными событиями и это является негативным фактором ввиду ее еще большей стандартности. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе, а окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды, вместо этого с интересом изучает его. Доминантные потребности связаны с ведущими функциями: чисто внешне производит впечатление «живчика», активного человека: ни минуты без дела, внешне – часто, словно «кровь с молоком» (склонность к холерическому темпераменту – неуравновешен, подвижен). А вот самооценка падает всегда неожиданно, поскольку и она, и слабые функции вообще связаны с субдоминантными потребностями. Живут в потоке как количественной, так и качественной информации, что означает умение хорошо маневрировать в ее потоке: знать куда идти и эффективно действовать.

**Признаки: волевой (зона самоуверенности), откровенный (зона уверенности), правильный (зона переживаний), принципиальный (зона продажности).**

Залог успеха типа: место нахождения среди единомышленников, развитие знаний и признание главенства на своей территории, сильный и статусный мир, спрос на его оценки со стороны окружающего мира.

Профориентация: воспитатель, технические науки, политика, библиотекарь, художественный руководитель, режиссер, дегустатор, оценщик, лектор, критик, судья, арбитр, искусствовед, чиновник.

## Гексли

**1 функция «Хорошо» - объектная интуиция. «Ах, до чего же прекрасен и гармоничен этот мир, особенно трубы заводов!»**

Живет в потоке возможностей и гармонии внешнего мира, целостностью внешней ситуации: «все прекрасно в этом лучшем из миров». Нарушение этой гармонии воспринимает всегда агрессивно, скажем, ремонт в квартире для него – повод для появления агрессии. С ним бывает сложно договариваться, так как он словно «лавирует», идя по жизни: «можно этак, а можно так». Поэтому попытка четко определить с ним время и место встречи может быть бесполезным занятием: «я сперва буду там, потом там, и, скорее всего, если все удастся успеть, то в районе столько-то я буду там-то». Нет восприятия места и времени как чего-то постоянного, чего нельзя перенести, все как-то очень приблизительно, нечетко, ради точности встречи нет смысла менять планы, тем самым разрушая гармонию внешней ситуации. Если он опаздывает на работу и попросить его заодно вынести ведро, раз он все равно опоздал, то это означает разрушить целостность внешней ситуации, так как это все было «уже учтено», что на работу иногда можно опоздать, входило в понятие целостности ситуации, а «ведерко» там не значилось. Люди данных типов «живут» оригинальными идеями относительно устройства внешнего мира и консервативны в этих знаниях, со стороны производят впечатление «больших оригиналов» - никто не знает, что ему

взбредет в голову в следующую секунду времени. И эту любовь к непостоянству они возводят в норму, консервативное поведение для них – извечный раздражитель. Те, кто критикует их идеи, также их раздражают, они не умеют их отстаивать, чаще окружают себя теми, кто с ними согласен. Их раздражают люди, которые скандалят, устраивают внешние конфликты, даже если это «по делу». Ведь внешний конфликт – тоже разрушение внешней гармонии. Часто любят что-то заканчивать за других, но не любят начинать, так как это тоже означает иногда разрушение внешней гармонии, которая для них – зона консерватизма. Первая функция через третью: важно «ухватить» от жизни все, что только можно. Если не выходит, то случаются серьезные внутренние проблемы.

## **2 функция «Надо» - субъектная этика. «Я умею любить горячо и буду рад найти того, кто умеет это еще сильнее».**

Всегда доносят до окружающих свое отношение к ним, постоянно манипулируют своим отношением к другим. Видят свое предназначение в раздаче собственных оценок всему, что их окружает: что хорошо, что плохо. Иногда могут менять симпатии / антипатии по нескольку раз на дню, очень влюбчивы и непостоянны в этом. Ищет место, где интересуются его мнениями по какому-либо вопросу. Лучше всего находят себя в качестве художественного руководителя, так как его оценки однозначно принимаются и люди одобряют то, что он с них требует. В качестве руководителя он тоже такое право получает, но одобрения окружающих в этом случае значительно меньше. Сам же относится к своим оценкам как к «рабочему моменту», чем-то будничным и постоянным: сперва похвалил кого-то, потом отругал, затем снова похвалил. Не будучи в подобной должности – это выглядит менее адекватно, поэтому часто именно это является одним из стимулов, чтобы им стать и, тем самым, спокойно «сбывать» продукцию, спрос на которую в обществе очень небольшой. Обычно – вообще никакой, так как тех, кто всех критикует, чаще всего никто не любит. Он часто воспринимается как тот, кто приходит «со своим уставом в чужой монастырь». Сразу смотрит и начинает все оценивать: «это хорошо, а это плохо», «это нравится, а вот это как-то нет». Ему интересно находиться в конфликтной ситуации, а если все хорошо, то он может ее даже провоцировать, поскольку тогда у него появляется работа: оценивать. Такие люди часто завоевывают симпатии своим участием в проблемах других: они осведомлены о них, интересуются ими, могут подстроиться под собеседника в этом качестве, чтобы лучше найти контакт с ним. Поэтому из них часто получаются хорошие политики. Их достоинство – умение играть на запросах избирателей, знать, чего именно они хотят. Их отношения редко бывают надежными, так как очень изменчивы: сегодня люблю, завтра – не люблю, потом – опять люблю. Даже ненависть их – что-то, что вполне запросто может однажды стать любовью. Для них чувства – это просто интересная игра. Они всему знают цену, поэтому им еще бывает интересно быть оценщиками, дегустаторами. Редко когда представителя противоположного пола они оставят без своей оценки. Их оценки часто выступают как морализаторство, но очень странное, так как сегодня это хорошо, а завтра – уже плохо и наоборот. Иногда ситуация вынуждает прятать свои оценки за «мнение окружающих». Скажем, могут использовать такой прием: «говорят, что...». Если уточнить, кто и что говорит, то окажется, что это он так хитро свое мнение прячет. Вторая функция о третьей: «чтобы быть хорошим специалистом, надо много учиться, как я». Вторая о первой и четвертой: может высказывать вслух иногда свое восхищение относительно

внешнего мира и каких-то его физических радостях, которые ему посчастливилось испытать.

### **3 функция «Проблемы» - объектная логика. «Как я хочу получить приглашение в телепередачу «Что? Где? Когда?» и победить!»**

Знания для данного человека приобретают первостепенное значение, фактор превосходства: «если я чего-то не знаю, то я - плохой». Поэтому очень часто они говорят, что что-то знают, в действительности этого не зная (чаще всего в надежде, что изучат это позже, и никто не догадается, что они этого на самом деле не знали). Или другой вариант, при защите в минус - еще от них иногда можно услышать: «ой, а я этого не знаю, мне так стыдно». Также для них важно иметь какой-то кусок своей территории, на котором они имеют возможность быть главным. Любят учиться, так как приобретенные знания повышают их самооценку. Ничто их так не радует как полученная пятерка по какому-то предмету. Очень внимателен к объективной реальности: нарушение планируемого порядка вещей вызывает в нем напряжение. Любит подкреплять свои знания ссылками на авторитетный источник, статистику, факты. Но не умеет их анализировать с точки зрения понимания. Его призвание - хранитель научных знаний. Терпеть не может информационного хаоса, когда ничего толком не ясно. Поэтому обычно, в таких ситуациях, ее упрощает: «какие у нас есть реальные факты? Вот, давайте от них и отталкиваться». «Если в моем мире есть порядок – то я хороший, если его нет – то я плохой». Имеют свойство идеализировать свою «объективную» картину миру, авторитеты. То есть рассматривают это как то, что есть на самом деле, даже если ошибаются и все их факты «жареные». Часто становятся адептами чего-то, какого-то «порядка вещей» и повсеместно это внедряют. Становясь начальником, обычно сажают на местах именно «своих» людей, которые принимают их «порядок вещей» и действия. Очень важно понятие: «я – хозяин, главный на моей территории». Даже не важно, какой у нее размер: комната или целое государство, главное, чтобы всеми это принималось. Иногда это выливается в комичные формы: охранник какой-то территории, который считает себя вправе решать, пускать тебя или нет куда-то просто по своей прихоти. В личной жизни это иногда означает большую требовательность к избранникам: нужно полностью принимать все их внешние действия, а это тоже возможно только до определенных пределов. Поэтому часто они осознают, что поиск идеала в принципе не возможен. Нарушение порядка вещей кем-либо из подчиненных для них – серьезная провинность, опоздал – значит, разрушил его порядок. Если он не начальник – то ему важно точно знать круг своих обязанностей, иначе может и не принимать чужой «порядок вещей». Любят покомандовать, если есть такая возможность: близкими, подчиненными: смотря, насколько далеко распространяется его понятие «моя территория».

### **4 функция «Хочу» - объектная сенсорика. «Пусть я – мальчиш-плохиш, но зато у меня бутерброд с маслом есть!»**

Двигутся всегда в сторону мест, где есть физический комфорт, изысканные сенсорные удовольствия и не умеют в этом себе отказывать. Там, где им физически удобно, там и хорошо, даже если это очень дорого. Любят изысканную еду, массаж, поглаживания. Обнаружив однажды место, где им комфортно, например, ресторан какой-то – могут ездить туда обедать через весь город. Избегают мест, где нет всех необходимых ему

физических удобств. Гурманы во всем, рабы своих предпочтений и привычек. Если любит сладкое, то будет поедать его килограммами. Часто определяют состояние своего здоровья со слов окружающих, так как очень внушаемы по ней. Иногда могут пытаться воссоздать дома элементы того места, где они чувствовали себя максимально комфортно физически. Быстро привыкают «к хорошему» и это становится их слабостью в дальнейшем, без этого они уже не могут. Внушаемы авторитетами относительно вопросов здоровья, если сказать ему, что у него что-то надо лечить, то легко в это могут поверить. В этой связи может стать легкой добычей «платных врачей». Могут забыть вовремя поесть, принять лекарства, поспать, поэтому очень нуждаются в заботливых родителях или супругах.

### **- 1 функция «Плохо» - субъектная интуиция.**

Целостность внутренней ситуации является наиболее жестко игнорируемой соционической ценностью. Это значит, что у человека нет такого понятия как «внутренний стержень», идейность, идеология, совпадения слов и дел. «Где вкуснее» - та идеология и лучше. Он не умеет погружаться внутрь себя, медитировать, обретать внутреннее спокойствие самостоятельно, отчего становится немного поверхностным человеком. Вместо этого ищет гармонию снаружи. То есть ему нужно найти, создать для себя внешний гармоничный мир, сказочный, и только тогда обретается и внутренняя гармония. Во всех остальных случаях он будет чаще всего идеализировать существующий мир, все люди в нем - всегда «хорошие». Это и есть то, чем он подменяет обретение гармонии внутренней. В случае если работа по первой функции объективно не может осуществляться по каким-то внешним причинам, мешающим ей, а также если речь начинает идти о вопросах, касающихся субъектной интуиции, иногда человек может начать обороняться через нее, критиковать: обвинять кого-то в консервативности его идей и принципов, нападать на чьи-либо принципы, идеи. Особенно они не любят, когда что-либо делается во имя какой-то великой идеи, цели. Им это кажется какой-то мерзостью. Не умеют они и успокаиваться самостоятельно: обязательно надо найти кого-то и «излить» ему душу, использовать его в качестве жилетки. Для этих целей могут использовать любого человека. В результате это позволяет ему как-то поддержать и внутреннюю гармонию иногда, хоть она и находится в зоне наиболее сильно вытесненных ценностей, после чего снова можно будет начать ее игнорировать, ориентируясь только на внешнюю гармонию мира.

### **- 2 функция «Не надо» - объектная этика.**

Внешние отношения для них – что-то не очень и не всегда связанное с внутренними. Например, будучи женатыми, частенько могут запросто встречаться с кем-то еще, не видя в этом чего-то плохого. Едва появившись в какой-то компании, могут начать претендовать на то, чтобы к нему относились так же, как и ко всем остальным ее членам. Часто такое поведение может вызывать раздражение людей. В определенных ситуациях он все же соблюдает какие-то нормы внешних отношений, но все эти случаи – редки и строго прописаны. Например – на похоронах не стоит веселиться, может быть в отношении с работодателем должны быть какие-то рамки дозволенного поведения или это еще могут быть подобные случаи именно его понимания этих норм. Во всех остальных случаях он их просто злостно игнорирует. Если все идут на праздник веселиться – можно устроить скандал, а когда все расстроены – можно начать вести

себя вызывающе. Бестактность – часто их визитная карточка, за исключением каких-то случаев, которые он возводит в такое понятие как норма, тут он и сам не потерпит их нарушения. Но что именно в нее включает конкретный человек – зависит от него, поэтому все вышенаписанное нужно иметь в виду с учетом этого фактора. Если говорит на темы объектной этики, то обычно со знаком минус. Например, что-то вроде: «тоже мне семейка», «друзья – не разлей вода». В ситуации инверсии также начинает еще сильнее критиковать внешние отношения между людьми и со временем начинают видеть в них все-таки какой-то смысл, хотя бы отдаленно, так как все же немного начинают анализировать их. Это позволяет как-то, но сблизиться с людьми, и далее можно им снова раздавать свои оценки как работу для второй функции.

### **- 3 функция «Решение проблем» - субъектная логика.**

Чтобы все знать и хорошо в этом разбираться – очень полезно в это вникнуть, понять, изучить изнутри. Иначе возникает угроза поверхностности имеющихся знаний, особенно если это – твоя основная специальность. Они могут подводить в какой-то момент. Для этого могут любить учиться, ходить на курсы, нанимать репетиторов, даже если уже как-то неплохо владеют вопросом. Также стараются искать людей, которые хорошо разбираются в каком-то вопросе, понимают нюансы. Это позволяет структурировать всю имеющуюся у них информацию, но делают все это они тогда, когда знания не дают им нужного результата. В остальное время вполне себе довольствуются тем, что они владеют этими знаниями.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная сенсорика.**

Бойся грубой физической силы, обычно не является специалистом по умениям: если что-то сломалось, то, не задумываясь, вызывает специалиста, даже если вопрос и «выеденного яйца» не стоит. Не умеет что-либо доводить до конца, завершать. Не может терпеть, ждать, приносить себя в жертву во имя победы. Их работы часто очень талантливые, но не «доведенные до точки», так как их автор просто поленился. За своей внешностью обычно не очень умеет следить, одеваться. Если четвертая функция не может уйти из неблагоприятной для себя ситуации и найти себе место получше, то может включаться минус четвертая. Иногда – как только возникает такая потенциальная угроза, так как это – хороший способ не дать разойтись объективной и субъективной реальностям. Так в незнакомой, неизвестной ситуации или когда нельзя покинуть неблагоприятное для себя место, иногда может пытаться предстать смелым, решительным, волевым человеком, не пойми почему, начать вдруг бороться с «ветряными мельницами», наброситься вдруг на кого-то без объективной причины. У него есть свое понимание того, когда все-таки можно применить грубую физическую силу иногда, только оно очень странное и отклонение от этого понимания вызывает в нем раздражение. Настоящая же причина этого нечастого явления заключается просто в невозможности покинуть место, которое уже не кажется ему комфортным физически. Вполне возможно, что выходом из этой ситуации может стать и необходимость научиться умению его создавать в любой обстановке для себя самостоятельно.

### **Резюмирующее описание**

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные: одежда, работа, «продукция». Кроме того, поскольку первая функция еще и связана с

маловероятными событиями, то его непредсказуемость приобретает совсем уж экстремальные формы. А вот основной «продукт» связан с высоковероятными событиями, благодаря этому становится еще более стандартным, что в данном случае можно считать также негативным фактором. 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». Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе, а окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды. Вместо этого с интересом изучает его. 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). Примечание: рекомендация с точки зрения здоровья – несколько снизить внешнюю активность. 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: романтичный (зона самоуверенности), откровенный (зона уверенности), правильный (зона переживаний), вкушающий (зона продажности).**

Залог успеха типа: место нахождения повышенного комфорта, развитие знаний и признание главенства на своей территории, гармоничный мир, спрос на его оценки со стороны окружающего мира.

Профориентация: воспитатель, технические науки, политика, библиотекарь, художественный руководитель, режиссер, дегустатор, оценщик, лектор, критик, судья, арбитр, искусствовед, чиновник.

## Достоевский

**1 функция «Хорошо» - субъектная этика. «Если я люблю – так ЛЮБЛЮ и буду любить всегда!!! Если ненавижу – так НЕНАВИЖУ и всегда буду ненавидеть, вах!!!»**

Очень привязчив и консервативен в своих чувствах и отношениях к кому-либо, верен однажды появившемуся чувству к кому-либо. Если кто-то с этими оценками не согласен – это вызывает в нем сильный негатив. Однажды обманувший их - становится для них лжецом навсегда, даже если перевоспитается. Со стороны часто воспринимается как моралист, так как его чувства и оценки – главная часть его жизни. Но дело в том, что поскольку по главной функции «продукт» выдаваться не очень любит наружу, в мир, а чаще держится в себе – то происходит это чаще всего тогда, когда что-то раздражает его с точки зрения его оценок. То есть негатив часто виден ярче, чем позитив. Отсюда и



такое обманчивое впечатление об этих людях бывает. Пытаться оспаривать их оценки бесполезно, просто что-то «хорошо», а что-то «плохо». Объяснить причину они вам не смогут доходчиво, за исключением общих фраз. Стараются удержать возле себя тех, к кому когда-то испытывал положительные чувства. У них очень четкое деление людей на «хороших» и «плохих». «Хороших» любят, а «плохих» презирают лютой ненавистью: чаще скрыто, иногда откровенно, особенно если человек очень уж сильный негатив вызывает. Если кругом него недостаточно людей, которых он любит, то это может провоцировать в нем скрытую агрессию, так как это означает, что в этом мире его нет: ведь некого любить. Они очень чувствительны к таким понятиям как долг, честь, достоинство, моральность, естественно – именно в своем понимании. Здесь важны собственные чувства, эмоции и отношение к чему-либо, а не внешние, общественные, которым может вообще не придаваться значения. Редко меняет свое отношение к кому-либо. Особенно – с плохого на хорошее. Обладает огромным запасом самых разных эмоций и их оттенков. Очень чувствителен к отклонениям от собственной морали окружающих его людей, словно постоянно их контролирует в этом отношении и опекает. Его положительные чувства – это что-то, что с его точки зрения нужно постоянно подтверждать поведением, совпадающим с его ожиданиями относительно «хорошо» – «плохо». В обществе им бывает тяжело с точки зрения понимания, так как их этика – личная, субъективная, а значит может и значительно отклоняться от общественной при том, что человек в ней очень уж глубоко «сидит». Приходится искать просто тех, кто с ней согласен. Первая функция через третью: подразумевается необходимость защиты здоровья всех близких, которых он любит. Может переживать их болезни еще сильнее, чем свои.

## **2 функция «Надо» - объектная интуиция. «Мир гармоничен, а кто все же не гармоничен – нам подскажет гильотина».**

Цель жизни такого человека – улучшить, гармонизировать мир, созидать целостность внешней ситуации. Поэтому иногда они бывают достаточно беспощадны к тем, кто ее разрушает. Умелое маневрирование в потоке возможностей – их конек и подходят они к этому вопросу очень творчески. Знают, что и как можно улучшить где-либо. Умеют разобрать ситуацию на части и собрать в более гармоничном, модернизированном звучании, часто являются генераторами смелых идей по «осчастливлению человечества». Ищут себе место, где царит хаос, чтобы там все наладить. Умеют помочь человеку разобраться в какой-то сложной внешней проблеме оригинальным способом, «разруливать» внешние конфликты между людьми, доделывать что-то за других, имеют талант новатора. Но иногда, впрочем, какое-то дело они могут неосознанно до конца не доводить, так как тогда они становятся ненужными. Поэтому для них совершенный мир – это мертвый мир, чего-то улучшить в нем надо всегда. Часто могут искать себе применение в искусстве как способе создания внешней гармонии, умеют создавать гармоничную обстановку где-либо. «Сказочники», стремящиеся к созданию ситуации идеального мира, идеальных людей. Только вот реально живущие в нее не всегда вписываются, часто могут видеть решение этой «несостыковочки» в необходимости «кардинальных мер» к ним. Любят воспитывать людей, скажем, брошенная кем-то мимо урны бутылочка может провоцировать их на это, даже если это не безопасно в какой-то ситуации, так как это – их «продукция». Вторая функция о третьей: гармонизируют мир с точки зрения его безопасности,

надежности, здоровья. Могут очень много об этом говорить. Вторая функция о первой и четвертой: иногда пытаются улучшить мир своими оценками с точки зрения этики чего-либо и установлением везде какого-то порядка.

### **3 функция «Проблемы» - субъектная сенсорика. «Бутерброды должны быть безопасными для здоровья и полезными!»**

Большую часть забот вызывают вопросы здоровья, полезности / вредности, надежности и это бросается в глаза. Они часто – ходячие справочники по медицине, знают, когда что принимать в случае какого недомогания. Эти вопросы являются зоной их самооценки, поэтому в этих вопросах они не боятся переборщить: моржевание, закалка, бег по утрам, питье специализированных препаратов для укрепления здоровья. Часто увлекаются и нетрадиционной медициной, их интерес привлекает все, что может как-либо укреплять здоровье, они постоянно об этом говорят. Малейшую опасность для него они воспринимают очень боязненно: когда холодно – они первыми заметят, что нужно срочно одеться теплее. Могут попросить снизить скорость, когда кто-то едет быстро на автомобиле. Любые угрозы здоровью считают недопустимыми, даже вылетевший винтик из двери автомобиля воспринимают как потенциальную угрозу своей жизни и отказываются тронуться в путь, всегда проверяют технику, оборудование по самому ничтожному поводу, никогда не доверят «упаковывать свой парашют» кому-то другому. Если у них есть какие-то проблемы со здоровьем, то это является для них серьезным ударом по самооценке. При активной защите функции будут все равно стремиться доказать свою физическую состоятельность, рваться быть в первых рядах «на амбразуре» (скажем, первыми бежать таскать тяжести на субботнике), при пассивной будут говорить: «да, я старый и больной». Все, что может подтвердить им их физическую состоятельность, будет им делаться в первую очередь. Поэтому они любят физические нагрузки как способ доказать, что они все еще «ого-го». Самое страшное наказание для них – лежать беспомощно больным в кровати в присутствии других людей. Им нравится чувствовать себя защищенным в медицинском плане со стороны организации, в которой они работают. Они – часто заложники слова «полезно», особенно если это относится к здоровью. Обычно очень пекутся о социальной защите, долге перед людьми со стороны государства, так как опасаются попасть в ситуацию, когда «некому будет подать стакан воды». Чтобы убедить себя в том, что со здоровьем все в порядке, для них желательно периодически как-то испытывать свое тело на прочность: походы, скалолазание, марафоны, триатлон и т.п. Если испытание пройдено, то и со здоровьем не может быть «что-то не так».

### **4 функция «Хочу» - объектная логика. «Жаль, что штатские живут не по уставу».**

Внушаем фактами, цифрами, часто пропускает мимо ушей все, кроме них. Любит находиться в местах, где знает, в какой ситуации - что нужно делать. Внушаем внешним порядком вещей, который был в момент его воспитания: политический строй, социальные нормы и т.п. Поэтому крайне болезненно реагирует на перемены социального характера: лишь бы порядок вещей не менялся: «не дай вам бог жить в эпоху перемен». Двигается всегда в сторону мест наибольшего порядка и старательно избегает хаоса, внушается этим порядком и очень переживает, чтобы он потом не менялся. В этой связи иногда привлекает работа в военных структурах, где имеет силу

устав. Ему важно, чтобы ситуация где-либо была организована в соответствии с привычными ему правилами и законами, не противоречила фактам объективной реальности. Также важно знать, кто и где должен находиться, что делать. Какие документы нужно собирать, для каких целей, куда их нужно подавать и как правильно заполнять. Наиболее комфортно себя чувствуют в ситуации однозначных правил действия, без примеси субъективности: «в случае того-то - делать то-то». Знанием фактов часто заменяют в конкретной ситуации истинное понимание ее проблематики. Отчего оно становится поверхностным, просто сводом статистики, подмеченными объективными закономерностями и правилами. Не любит долгих и подробных объяснений. Сразу перебивает и говорит: «ну короче, что там «на самом деле?»». Имеется ввиду то, что он хочет получить сразу готовое решение, правило, а не его обоснование. Например: « $2*2=4$ ». Уже правило. Любит термины, иногда можно говорить им только их и им этого будет достаточно. Не любит тех, кто разрушает нормы поведения в какой-то ситуации, скажем, разрушает субординацию. Особенно внушается теми фактами, которые видит своими глазами, если их можно потрогать руками. Поэтому часто может стать жертвой мошенников, которые умеют им предоставить такие «жареные факты», особенно, если это наглядно («ловкость рук и никакого мошенства»).

#### **- 1 функция «Плохо» - объектная этика.**

Игнорирует внешние, реальные отношения между людьми в угоду своим чувствам и своему отношению к чему-то. Таким образом, может запросто нажать себе врагов. Ведь в одной ситуации нужно так себя вести, а в другой – эдак. На празднике не стоит выяснять отношения, а на свадьбе не стоит скандалить. Но он этого не видит, так как эта функция вытеснена из его сознания и все это может запросто делать. Может демонстративно игнорировать внешние отношения, как бы не признавая их значимость: «ну и что, что муж и жена, я же вижу, что они смотрят друг на друга без искренних чувств». Словно бы каждые внешние отношения – просто дополняющий атрибут внутренних отношений. Штамп в паспорте – это просто внешнее подтверждение этих самых чувств, если их нет, то это – не отношения, а фикция. Впрочем, иногда, когда они не могут работать по первой функции комфортно, подвергаются нападкам по ней, обороняются от этого или просто разговаривают на темы объектной этики, они могут их начать критиковать, анализировать, работая по этой функции. В конечном итоге – начинают их видеть, хотя бы частично, и учитывать. Тогда все эти моменты, по крайней мере, не несут ему таких же неприятностей, как до того. Понятие поведенческие нормы для них – что-то очень непонятное, они даже не пытаются им следовать. Полностью подменяют это понятие своей оценкой этих самых норм, в результате иногда и смех на похоронах может становиться нормой, если так считаешь (но это, конечно, совсем уж утрированный пример).

#### **- 2 функция «Не надо» - субъектная интуиция.**

У него есть небольшой набор нужных шаблонов внутренних состояний, которым он и пытается соответствовать сам и требовать того же от других: на похоронах надо расстраиваться, на праздниках – быть в приподнятом настроении и т.п. Те, кто поступают наоборот – не правы. Идеи и принципы для него – тоже что-то, что иногда, но редко бывает нужно, только как заявленная форма достижения какой-то цели, а не

сами по себе. В ситуации, когда человек не может найти себе работу на вторую функцию, может начать критиковать идеи и принципы других людей, тем самым лучше вникает в их внутренние проблемы. Это позволяет корректировать свою работу по гармонизации внешнего мира, чтобы она соответствовала реальным живым людям, а не «волшебным человечкам».

### **- 3 функция «Проблемы» - объектная сенсорика.**

Если «мирными способами» не удастся наладить контакт со здоровьем, то приходится принимать решительные жесткие меры: поход в горы, моржевание, восточные единоборства, изнуряющие диеты, голодания, марафоны. То есть, чем хуже здоровье, тем сильнее себя изнуряет всем этим. Если все итак хорошо, то все может ограничиваться увлечением медициной и коллекционированием способов защиты от малейших угроз здоровью. А если проблемы есть, то человек будет больше работать над созданием из себя «боеспособной боевой единицы». Может начать воспринимать свою сексуальную выносливость как способ доказать свое здоровье или начать увлекаться экстремальными видами спорта: ведь человек, который может сплавляться на каяке по горной реке – не может быть слабым.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - субъектная логика.**

Не любит долгих объяснений, так как они его пугают. Он вообще не любит вникать в какие-то знания. Просто знаю факты, что «так-то и так». Скажем, по статистике 10% людей по ночам сидит в интернете. Но пытаться понять, что значат эти факты – не надо, лучше давайте придумаем как мы это можем использовать себе на пользу. Из-за этого его знания часто «грешат» поверхностностью, неглубокие. Как будто человек энциклопедии начитался и ходит ее везде цитирует. А копни глубже – этого не понял, того. Не умеет ставить себя на место другого человека, не пытается понять его. В чужих рассуждениях ловит только факты, статистику, а во время объяснений перебивает репликами вроде: «нет, мне не надо ничего объяснять, скажи просто как оно на самом деле», так как пугается он. Может вдруг выясниться, что чего-то он понял не так – ну зачем, ведь это неприятно, страшно? А так, не выходя на эту территорию, достаточно просто можно «играться» фактами и при этом еще из этого извлекать пользу. Ведь с ними не поспоришь. Также не умеет объяснять что-то. Блистать знаниям умеет, а вот уметь их правильно интерпретировать – нет. Поэтому, если его просят именно объяснить что-то, помочь понять – может возникнуть желание сбежать оттуда. В то же время, если сбежать из некомфортного места не удастся, то может поднимать эти темы. Например, немного рассказать как он что понимает. Кто-то его поправит и невольно начнет при этом оперировать фактами, ссылаться на какой-то фактический материал. Таким образом, место снова станет для него комфортным. Может запомнить этот прием и тогда уже немного интересоваться этим даже, чтобы при намеке на то, что место становится некомфортным - опять сказать немного как он что понимает, переводя таким маневром разговор на факты.

### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с высоковероятными событиями, что делает его еще более консервативным и это может считаться негативным фактором. Основная «продукция»

связана с маловероятными событиями, и это может считаться также негативным фактором ввиду ее еще большей экзальтированности. Все вместе это дает эффект сложности взаимопонимания с окружающим миром: внутри – слишком консервативен, а снаружи – слишком экзальтирован, его деятельность может никем не быть замеченной, признанной. 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, ориентированными на себя, а не на окружающий мир. Это позволяет ему достаточно легко перемещаться с места на место, мигрировать, приспособливаться к изменениям внешнего мира (склонность к сангвиническому темпераменту – уравновешен, подвижен). Также это добавляет ему некоторый элемент самоуверенности. Активная жизненная позиция из-за того, что доминантная потребность находится на первой функции. Не очень активен в творчестве из-за того, что субдоминантная потребность – на второй. 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: откровенный (зона самоуверенности), романтичный (зона уверенности), вкушающий (зона переживаний), правильный (зона продажности).**

Залог успеха типа: правила, порядок, законы и факты по месту нахождения; здоровье и социальная защищенность; нравящийся и любимый мир; потребность в его умении созидать гармонию в мире.

Профориентация: миротворец, музыка, законотворчество, оптимизатор, медицина, дизайнер интерьеров, воспитатель, строитель, специальности в сфере природы и продовольствия, искусство.

## Жан Габен

### 1 функция «Хорошо» - субъектная сенсорика. «Я – товарищ на вкус и цвет».

Живут сенсорными радостями жизни и ищут их везде для себя: вкусная еда, удобное кресло, различные приятные физиологические ощущения. Часто считают себя специалистами во вкусах: если я люблю тепло, то все, кто любят холод – моржи. Если я люблю холод, то все, кто любят тепло – мерзляки. Очень самоуверенны в вопросах здоровья, могут ставить свое мнение насчет здоровья «выше» мнения врачей или даже относятся к ним пренебрежительно. Почти всегда обладают хорошим здоровьем, но излишняя увлеченность сенсорными радостями жизни может сильно их подкашивать. Курение, алкоголь, обжорство и прочее чревоугодие – им крайне сложно от всего этого отказаться. В то же время в этих вопросах сенсорных вкусов очень консервативен. Если занимается кухней, то обычно получается у него это очень хорошо, если к этому «лежит душа». А вот чужую «стрепню» может очень критиковать, особенно рискованные блюда. Часто все необходимое для вопросов комфорта берут с собой. Смело говорят об

интимных вопросах, не считая нужным что-то в этом скрывать, любят говорить о своих болячках. Его сенсорные ощущения консервативны, поэтому в этих вопросах он очень привязчив. Уверен в своей неуязвимости, надежности, «непрошибаемости». Если он что-то «чувствует», «ощущает», то никого слушать не будет, сделает все «по-своему». Любит надежные вещи, которыми можно «подковы гнуть», причем такая идея может прийти в голову запросто. Хорошо владеет своим телом, его пластикой. Им надо постоянно что-то физически чувствовать, чтобы подтвердить свое присутствие в мире, и они себя окружают такими «штуками»: мягкий котенок, теплый ковер, шерстяные носочки, железные шарики для верчения пальцами. Много «хлопочут» на предмет удобно – не удобно ему, но не беспокоятся, а именно «хлопочут», как способ поддержания разговора. Первая функция о третьей: подразумевается необходимость получения максимального удовольствия от взаимоотношений со своей пассивией. Если что-то не складывается, то идет мощнейший внутренний дисбаланс.

**2 функция «Надо» - объектная логика. «Я знаю многое и готов это доказать, если я не прав – то узнаю, в чем именно не прав и тогда уж точно буду знать».**

Очень умело обращается со знаниями, фактами, творчески, идеальный лектор, умеющий давать инструкции: скажем, обучать навыкам устройства автомобиля. Умеет хорошо, творчески и оригинально манипулировать внешними объектами, нуждающимися в том, чтобы туда можно было влезть, покопаться, разобрать – собрать. Многие представители данных типов в детстве очень любят конструкторы. Починка сложных предметов быта – их любимое хобби, ведь для этого нужна активная работа по объектной логике. В случае невозможности реализовываться по этой функции – могут сознательно ломать предметы, чтобы потом их чинить. Могут использовать какие-то предметы не по прямому назначению: микроскоп как способ забивать гвозди. Это идеальные специалисты по модернизации чего-либо, особенно в физическом смысле, подмечает закономерности объективного мира, умеет их хорошо фиксировать и использовать. Иногда может специально находить себе место применения в таких местах, где не хватает объективных знаний, вдали от цивилизации и там у него появляется возможность блеснуть знаниями, мастерством. Хорошо разбирается в существующих ныне законах, порядках, их достоинствах и недостатках, умело в них лавирует. Если попадает в пробку – может начать прокладывать маршрут очень оригинально: по обочинам, дорожкам, тротуарам, чувствует себя в этом как рыба в воде. Умеет держать в голове множество факторов объективного мира и их использовать. Очень практичные люди, умеют улучшать и модернизировать в окружающем пространстве что-либо так, чтобы это было проще, лучше, качественнее, «мастера на все руки». Эти люди несут в жизнь какие-то свои правила, но они у них очень гибкие, какие-то из них можно обойти, какие-то заменить, очень манипулятивное отношение к этому. С утра могут быть одни правила, к вечеру – уже совсем другие просто потому, что жизнь изменилась. Поэтому, с ними очень сложно договариваться, а если договорился – то в какой-то момент они могут тогда расторгнуть его просто потому, что это стало им невыгодно. То есть – отношение к правилам как к чему-то, что можно в любой момент поменять по желанию сторон, поэтому часто с ними сложно иметь дело именно в деловом качестве, так как там обычно если договор – то договор, никаких попыток пересмотреть его каждые 5 минут не предусматривается. А тут тогда – это должен быть договор без неустоек в случае расторжения и заранее

подразумеваться, что это – что-то непостоянное, а просто устраивающее всех решение на какой-то непродолжительный миг жизни. Вторая функция о третьей: много может говорить о том, какими должны быть окружающие люди, какое поведение правильное, какое – неправильное. Вторая функция о первой и четвертой: может усовершенствовать чего-то в окружающем мире для собственного физического удобства, для достижения более гармоничной обстановки, также иногда может придумывать и предлагать всем какие-то правила, которые были бы наиболее гармоничны для нахождения в каком-то месте.

### **3 функция «Проблемы» - субъектная этика. «Вот бы влюбиться не в козла!»**

Крайне важно хорошо относиться к окружающим их людям где-либо, кого-то любить. Если кто-то им не нравится – это означает падение их самооценки. «Я плохой, если я никого не люблю». У них есть два варианта выхода из ситуации: либо путь буддиста – признать, что мир несовершенен и полюбить его таким, какой он есть вместе с людьми, либо придумать себе идеальную возлюбленную и любить ее, а в миру ограничиваться просто отношениями без сильных чувств. Все остальные варианты означают сильные проблемы с самооценкой, так как в случае идеализации близких ему людей, рано или поздно, но придется сталкиваться с их недостатками. А деидеализация означает каждый раз сильнейший негатив и падение самооценки. Им важно иметь возможность везде говорить о своем отношении к чему-либо, говорить о любви, что они и делают. Идеализация окружающего мира – их главная проблема. Им важно иметь позволение на то, чтобы высказывать свое отношение к чему-либо откровенно. Поэтому часто они выбирают хорошо понятную им среду существования, имея контакты только с ней, поскольку там уж точно можно сказать, что думаешь. Любит говорить только правду и надеется, что это будет восприниматься адекватно, даже если он кого-то этим обидит. Мол, зато честно. Старается оградить себя от вмешательства в зону своих внутренних переживаний. Поэтому часто от него можно услышать: «не лезь в душу». Вообще любят держаться от объектов обожания несколько отстраненно, ведь тогда гораздо проще в них не разочароваться. В идеале, чтобы он периодически куда-то надолго отлучался. Могут находить в качестве предмета любви животных или вообще какие-то мистические сущности, ведь так еще проще сохранить самооценку. Если долго находится в отношениях с кем-то, то часто рано или поздно становится моралистом, поскольку это тоже хороший способ заставить соответствовать кого-то своим идеалам о нем. При защите самооценки в минус будет говорить, что все - сволочи.

### **4 функция «Хочу» - объектная интуиция. «Ах, у вас уже есть гармоничный, идеальный мир? Бросаю семью, работу и иду к вам!»**

Ищет себе место пребывания, где нет внешних конфликтов, где есть внешняя гармония, позитивная атмосфера и избегает мест, где этого нет. По этому принципу может и подбирать себе личную жизнь, работу. Может увлекаться неожиданными идеями по устройству мира, внушается смелыми новаторскими идеями. Любит природу за то, что она постоянна, не меняется, всегда спокойна и гармонична. Внушается любой внешней гармонией и не любит, когда она разрушается. Если это происходит, то просто уходит туда, где она есть, не пытаясь что-то изменить. Часто гармония для него еще там, где он чувствует себя центром какой-то ситуации, вокруг него «все вращается». Любят бывать на праздниках, карнавалах, фестивалях, так как они несут внешнюю гармонию,

атмосферу праздника. Обычно люди этого типа впитывают в себя ту атмосферу, гармонию, обстановку, которая царила в то время, когда они были детьми и потом воспроизводят в своей жизни именно ее, вообще очень любят вспоминать свое детство как нечто, к чему им очень хочется вернуться. Очень любят талантливых людей, несущих внешнюю гармонию: творцов искусства, музыкантов, художников, поэтов, иногда готовы поддерживать их даже материально за возможность быть в их обществе, часто тащат их к себе в гости, чтобы место как бы осветилось внешней гармонией. Ищут людей, которые уверены в том, что все будет в будущем только хорошо, уверены в положительном будущем. Не любит непредсказуемости, хаоса будущей ситуации, кто-то должен помогать ему искать правильные варианты, ловить нужные возможности, поэтому очень внушаем и доверчив в вопросах принятия решений. Любит предсказуемость, двигаться «от цели к цели». Если эта последовательность нарушается и случается неожиданное событие, то может впасть в «ступор», поэтому обычно старается «подстелить соломку», предусмотреть заранее все варианты. Хорошее место для него еще там, где есть внешняя цельность, ориентир общего движения, предполагаемое расписание. Скажем, поступив в институт, закончить его через 5 лет. Если его впрямь в какой-то график, расписание, то самому выйти из этого будет трудно из-за внушаемости по функции. То есть взамен надо дать другой, более продвинутый, с более гарантированным «светлым будущим».

#### **- 1 функция «Плохо» - объектная сенсорика.**

Не любят они напрягаться, очень не любят. Надо сделать одно, второе, третье, а так хочется отдохнуть, хорошо провести время. И часто работа идет в жертву «загулам». Одеваются часто не очень стильно: нет цельного образа, вообще внешность у них не очень «проработана». Могут, например, не очень следить за зубами, если они не болят. Не умеют считать деньги и вообще с ними обращаться: не успев их получить, сразу тратят, часто живут в долг. Не умеют терпеть, ждать, добиваться достигнутых целей. Вместо этого считают, что все это – зло и нужно просто жить в свое удовольствие, не придавая этому значения. Не придают значения действиям и поступкам других людей, вместо этого словно увлечены только собой. Игнорируют чужое волевое давление на себя, что-то вроде: «ну и что, а я так хочу». Обычно они – очень упрямые дети, которые все сделают по-своему и «давить» на них бывает достаточно сложно в этом отношении. С возрастом этого меньше, но все равно присутствует. Если первая функция не может объективно функционировать, ее действия подвергаются нападкам, то может начать обороняться: полезть в драку, напасть на кого-то. Таким образом человек расчищает поле для ее дальнейшей деятельности. Если возникает ситуация, когда нет возможности дальше жить в свое удовольствие, то приходится как-то заставлять себя работать, напрягаться, зарабатывать больше денег на это.

#### **- 2 функция «Не надо» - субъектная логика.**

Обычно любит рассказывать об объективных закономерностях, законах окружающего мира. А вот на вопрос: почему так, а не иначе, ответить ему достаточно сложно может быть. То есть знания важнее понимания. Понимать нужно только в отдельных случаях, например, когда это становится твоей специальностью. В остальных случаях можно просто взять знания и их использовать для своих практических целей. Не очень любит спорить на предмет понимания чего-либо, так как обычно это не дает никаких



дивидендов и это часто раздражает его в других. Ну не надо спорить, если ты не знаешь этого точно, если ты не специалист в этой сфере. А вот если специалист – тогда, возможно, и есть смысл немного это обсудить. То есть имеется некий шаблон понимания того, когда это все-таки нужно сделать. И если кто-то может выходить на эту территорию чаще этого, то это его будет раздражать чаще всего. Не очень он озабочен и вопросами взаимопонимания с кем-то, пытается понять кого-то только в отдельных и редких случаях, когда ситуация того очень уж «требуется». В ситуации, когда долго не может реализоваться в мире по второй функции, иногда минус вторая функция может вытеснять вторую, создавая случаи инверсии. Тогда они могут начать выдавать свое понимание, свою логику понимания чего-либо со знаком минус, критиковать всех с этих позиций. Таким образом, он начинает не только знать, как устроен мир, но и учиться его лучше понимать. В конечном итоге это позволяет ему найти в нем для себя работу на вторую функцию.

### **- 3 функция «Решение проблем» - объектная этика.**

Чтобы все тебе нравились кругом, их поведение – бывает очень полезно и самому попытаться завоевать чьи-то симпатии, поработать над своим позитивным имиджем. К сожалению, прибегает к этому он только тогда, когда любить уже некого – все разбежались. В остальных случаях предпочитает, чтобы его окружение позволяло ему «рубить правду-матку». Запасает этот арсенал средств, который позволяет все же удерживать людей вблизи себя. Это может быть умение иногда делать комплименты, знание психологии, умение наладить мосты, вежливость. В вопросах третьей функции рисков быть не должно, поэтому, когда не уверен – иногда сперва осторожно раздает комплименты, работая по этой функции, а уже потом люди ему отвечают тем же и он может поверить в то, что они правда «хорошие». Таким образом, проблема защиты самооценки успешно решается. Также гораздо проще любить кого-то, если любят и тебя. Поэтому прояснить этот вопрос тоже бывает очень полезно с этих позиций.

### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - субъектная интуиция.**

Очень не любит погружаться «внутри себя», боится этого. Еще больше боится, когда кто-то пытается сделать это за него. Первое, что он скажет: «не лезь в душу». Из-за этого может казаться очень поверхностным, непоследовательным человеком, лишенным «внутреннего стержня». Такие вещи как принципиальность и идейность для него – тоже что-то пугающее. Впрочем, в определенных ситуациях и он может считать это допустимым, но очень редко. В остальных ситуациях он говорит, что у него все в порядке, даже когда это очевидно не так. Но признать это – значит вторгнуться в зону страхов. Не любит подвергаться массивной эмоциональной атаке, так как это провоцирует изменение внутреннего состояния, которое его пугает. Если четвертая функция не может найти для себя комфортного места нахождения и нельзя уйти, то может иногда включаться минус четвертая. Так появляются люди, которые любят начать выплескивать свою душу случайным попутчикам в поезде, любят на новом месте работы «поплакаться в жилетку». Таким образом, он ищет контакт с внешней гармонией мира и когда кто-то ему скажет: «не переживай, все обязательно будет хорошо», то место становится сразу хорошим и можно снова работать по четвертой функции. Однажды сработав, это может стать хорошим способом обеспечить себе комфортное место пребывания «на упреждение». Он может сперва начать изливать душу при первом

же признаке того, что место может стать не комфортным, а уже потом включать четвертую. И даже начать проявлять любопытство к вопросам внутренних проблем человека, чтобы потом проще было на них разговаривать.

### **Резюмирующее описание**

Иррационал, что означает внутреннюю непредсказуемость (постоянство в непредсказуемости), ветреность, а внешние проявления наоборот очень стандартные: одежда, работа, «продукция». Первая функция связана с высоковероятными событиями, что можно считать позитивным фактором из-за чуть меньшей его непредсказуемости. Основная «продукция» связана с высоковероятными событиями, что можно считать негативным фактором ввиду ее еще большей стандартности. 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, ориентированными на себя, а не на окружающий мир, это позволяет ему достаточно легко перемещаться с места на место, мигрировать, приспосабливаться к изменениям внешнего мира (склонность к сангвиническому темпераменту – уравновешен, подвижен). Также это добавляет ему некоторый элемент самоуверенности. Активная жизненная позиция из-за того, что доминантная потребность находится на первой функции. Не очень активен в творчестве из-за того, что субдоминантная потребность – на второй. Живут в потоке количественной информации, что означает умение хорошо работать, но не всегда с хорошим КПД. Он может не видеть того, что идет в неправильном направлении, делать что-то напрасно. Для улучшения качества его действий нужен тот, кто будет направлять его в нужное «русло», давать внешние ориентиры.

**Признаки: вкушающий (зона самоуверенности), правильный (зона уверенности), откровенный (зона переживаний), романтичный (зона продажности).**

Залог успеха типа: гармоничное место нахождения и предсказуемость будущего, нахождение симпатичных и интересных людей кругом, физически комфортный и приятный мир, спрос на его умение обращаться с фактами и знаниями или на умение ориентироваться в правилах и объективных законах окружающего мира.

Профориентация: лектор, юрист, технические и точные науки, механик, оценщик, дегустатор, инструктор, делопроизводитель, экономика, критик, строитель, конструктор, чиновник.

## **Штирлиц**

**1 функция «Хорошо» - объектная логика. «Моя жизнь – мои правила... для всех!»**

Очень самоуверен в имеющихся у него знаниях, живет по внешним правилам: «распорядку», «уставу», придуманным им самим, навязывает всем свое видения «порядка вещей» во внешней ситуации и консервативен в этом видении: кто что должен делать и т.п. Все вещи должны стоять на своих местах, перемещение их вызывает у него

желание поставить их на место. Очень сильно понятие «моя территория», «хозяин», устраивающие беспорядок на ней люди вызывают раздражение, «всяк сверчок знай свой шесток». Существующий порядок вещей неизменен, если спросить, почему надо делать именно так, а не иначе – то отвечает что-то вроде «так надо», без объяснения причины. Словно бы живут тем, что делают в окружающем пространстве руками, поэтому перемены в этом воспринимают как попытку изменить их самих. Единожды выучив определенное правило – следуют ему всю жизнь ( $2*2=4$ ). Существующий старый порядок должен быть неизменен, если ему на смену приходит новый – то он уже плохой. Наведение порядка на своем месте несет статус самоутверждения. Хорошо разбирается в правилах чего-либо: чтобы что-то сделать – как, и в каком порядке нужно действовать, куда обращаться, с какими документами. Умеет собрать и разобрать что-либо, самоуверен в этом, может часами возиться с паяльником, деталями, разбираться в сложных механизмах. Если в моем мире есть стабильные и неизменные правила, порядок – то я живу. Если их нет – то нет и меня. На своей территории всегда чувствуют себя главными, не терпят возражений. Если понятие территории у него более широко очерчено – то может распространять это понятие на всех, кто на ней находится. Для них дом – это неприступная крепость. Если им что-то объяснять, чтобы они поняли – то рано или поздно они скажут «понятно» и прервут вас, так как вникать до уровня понимания они не стремятся. Их интересуют факты объективной реальности – а их понимать не нужно, чаще надо просто запоминать, учить, сопоставлять, внедрять. Например: как собрать и разобрать пылесос – не нужно понимать, надо просто запомнить, что куда вставляется. Если факты его объективной картины мира меняются – то у него это вызывает раздражение, ему нужно время, чтобы перестроить ее. Главный критерий деятельности – объективная польза, которую можно получить. Жить вместе с таким человеком на одной территории можно только по его правилам, а иногда он их стремится распространить и на чужие близлежащие территории, так как расширение их границ видится полезным делом с точки зрения того, что человек этим живет и значит он «существует» в еще большей степени. По крайней мере, прийти куда-то в чужое место и начать говорить, кто что должен делать – достаточно типично для него. Общаясь с ними – не покидает ощущение, что он всегда в образе начальника, любит командовать, даже если его никто не уполномочивал на это: «бери лопату, пойдешь картошку копать сейчас». Не любит тех, кто тратит свое время нерационально, непродуктивно. Любит переспрашивать, на каких фактах основано то или иное суждение кого-либо. Первая функция о третьей: подразумевается необходимость соблюдения их правил для всего ближнего, и не очень, окружения, так как именно в их соблюдении видится залог создания внешней гармонии мира. Поэтому они всегда очень строго и дотошно относятся к любым нормам и правилам, не терпят, когда кто-то опаздывает, нарушает какие-то инструкции. Появление в их окружении человека, которых их игнорирует, означает «двойной удар» по нему. Чем он ближе к его личной территории, тем серьезнее стресс для человека.

**2 функция «Надо» - субъектная сенсорика. «Я умею вкусно готовить бутерброды и буду рад с кем-то посоревноваться в этом».**

Является специалистом по физическому комфорту, сенсорным удовольствиям, ему нравится доставлять его людям. Любит заниматься приготовлением еды, подходит к этому вопросу очень творчески, правда иногда – слишком творчески, так как часто

блюда выходят слишком уж специфичными. Большой экспериментатор в вопросах самых разнообразных сенсорных удовольствий, любит их максимальное разнообразие. Предложение попробовать редкое экзотическое блюдо будет воспринято, чаще всего, «на ура». Часто – хорошие массажисты. Всегда заботится о близких в физическом смысле. Умеют создать уют и комфорт в каком-то, не предназначенном для этого, месте. Изобретательны и умелы в вопросах медицины: если окажется, что нужно сделать операцию в полевых условиях, то сделают ее с удовольствием без всякого опыта. Вообще любит лечить других людей, делать их тела здоровее, проводить эксперименты по оздоровлению тела, деланию его красивым: закалка, изменение внешности, похудание. Любят также дегустировать что-либо: неожиданные вкусы, запахи, физические ощущения, а также давать это же все людям кругом. Носятся целый день с предложениями близким: «а вот скушай ягодку», «понюхай, как приятно пахнет цветочек», «а хочешь, массажик сделаю?», «а может хочешь конфетку с повидлом?». Если кто-то просит их о каком-то сенсорном удовольствии – им достаточно сложно бывает отказать, в этой связи могут заходить иногда на достаточно странные территории удовольствий просто потому, что кто-то о чем-то попросил. Вторая функция о третьей: постоянно заботится о близких, чтобы внешняя ситуация была гармоничной. Вторая о первой и четвертой: иногда может действовать по принципу «кнута и пряника», всячески балует тех, кого любит.

### **3 функция «Проблемы» - объектная интуиция. «Как бы сделать так, чтобы жизнь была «малиной»?»**

Боятся чего-то упустить в жизни, не поспеть за возможностями внешнего мира. Они изо всех сил бегут, чтобы просто остаться на месте. Их самооценка зависит от целостности внешней ситуации, они очень переживают, что где-то эта самая целостность будет разрушена: скажем, кто-то в семье поругался – уже надо срочно бежать «тушить» конфликт, всех мирить, даже если он назрел и всем будет лучше его как-то один раз «разрулить», чтобы к этому больше не возвращаться. До последнего цепляются за отношения, даже если они давно себя исчерпали, чтобы не разрушить целостность внешней ситуации. При этом могут полностью ущемлять себя, лишь бы не разрушить Status Quo. Если у соседа есть огород, то и им надо срочно его завести, если вышел новый фильм, то обязательно его посмотреть, чтобы не отстать от мира, могут гоняться за модой. Это просто не стремление к внешней гармонии, а марафон. Любит быть на природе, так как она постоянна и гармонична одновременно. Не любит внешней противоречивости, непонятности ситуации, постоянно пытается ее прояснить. Стремится сохранить постоянство жизненной ситуации даже там, где это однозначно не возможно. В случае активной защиты функции – она просто модернизируется, постоянно подстраивается под изменения мира, таким образом, все может и дальше оставаться неизменным на какое-то время и вопрос целостности внешней ситуации успешно решается. При пассивной защите человек смиряется с тем, что это невозможно и пускает все на самотек, отстает от жизни и признает невозможность сохранения своих представлений об идеальном мире в окружающем пространстве. Часто любят праздники, традиции, так как они тоже выполняют именно гармонизирующую функцию в обществе: люди вынуждены примиряться, быть гармоничными с точки зрения внешней ситуации. Хотят, чтобы у них все было «как у людей». Свои идеалы пытаются объективировать в окружающем мире: создать

идеальный, сказочный мир, в котором все будет хорошо, идеально. Признать невозможность этого – означает убить самооценку, поэтому они часто верят в сказки, любят фильмы с «хэппи-эндами», чтобы пережить это состояние, когда внешняя гармония удалась. Вообще часто обращают внимание на приметы, гороскопы, гадания на картах, часто религиозны: все, что может дать хоть какую-то возможную помощь в построения идеального мира, пускается в ход. Волшебные миры могут быть построены только волшебными способами.

#### **4 функция «Хочу» - субъектная этика. «Любовь добра, а козел душка».**

Стремятся найти себе окружение, место, в котором все будут нравиться им. Если кто-то не нравится, то это - повод сменить обстановку. Очень внушаем, если ему говорить, как к кому нужно относиться. Когда не знают, как к кому относиться, то чувствуют себя некомфортно, нуждаются в людях, которые им все это попутно объяснят. Ищет для себя место, где ему будет разрешено доносить до всех свою оценку, отношение. Если это позволено – то место становится хорошим. В этом вопросе он очень мнителен, поэтому часто пытается найти и опереться на какие-то объективные данные. Очень внушаем оценкам близких ему людей, которые могут этим пользоваться. Так что, если, оказавшись в каком-то новом месте, есть такой человек – то он будет пытаться уловить именно его оценки и затем уже делать их своими собственными. Для него лучшее место там, где есть близкие и круг проверенных друзей. Ему нравятся ситуации, в которых он точно и однозначно уверен, как и к чему нужно относиться: «черное – белое». Если такой ясности нет – то чувствовать он себя может неуютно. Ему всегда очень больно расставаться с коллективом, в котором он работал, а воспоминания о нем будут рождать в нем ностальгию. Ему больно потерять друга, товарища, коллегу, с которым долгое время общался. То же относится и к личной жизни. Иногда может специально провоцировать скандал где-то как легитимный способ высказать свое отношение к чему-либо, так как на другую оценку потребовалось бы одобрение коллектива, а такую оценку можно высказывать и так. А затем уже перейти к своим настоящим оценкам, которые уже можно смело высказывать. Если он испытывает к кому-то чувства – то может закрывать глаза вообще на все, так как любовью он именно внушается, в его случае она очень слепа. Это чувство, которое его греет вопреки хоть какому-либо здравому смыслу. Вообще при таком положении функции складывается очень опасная ситуация, поскольку человека можно очень легко запрограммировать на любые чувства к кому-либо и, следовательно, действия. А затем просто подтолкнуть исполнить то, что ему нужно. И никакого гипноза не надо – он все сделает из лучших побуждений.

#### **- 1 функция «Плохо» - субъектная логика.**

Учитывает только факты, такое понятие как их понимание полностью игнорируется. В силу этого его знания бывают очень хорошими, но слишком поверхностными для глубокого их понимания. Это значит, что созидать что-то на их основе новое ему трудно. Если ему что-то объяснять, то рано или поздно он говорит «понятно» и прерывает вас. Не любит новых гипотез, теорий, концепций, так как они еще не проверены. Воспринимает только то, на что можно смело сослаться. Вообще не приемлет длинных пространственных обсуждений из разряда «есть ли жизнь на марсе?», сразу называет всех болтунами. Если ему сказать, что «есть мнение, что...», то он вас оборвет на полуслове, даже не дав договорить: «что значит, есть мнение? А на чем оно основано, на каких

фактах?» вместо того, чтобы немного об этом задуматься. Вообще никогда не полезет в теории, которые ему не нужны сейчас на практике. А вот если можно из этого что-то извлечь, тогда да, полезная штука. Ему надо знать «как на самом деле», а все остальное не интересно. Эта функция означает определенную зашоренность мышления, неумение взглянуть на ситуацию с другой точки зрения. Его логика – очень не гибкая, стандартная. Ему может быть сложно понять, скажем, Кастанеду или других философов, расширяющих своими концепциями кругозор мышления. Ведь у него все просто и понятно: Земля вращается вокруг солнца, а что это – только одна из возможных истин на эту тему, понять может быть очень сложно. Ведь было известно, что между двумя точками можно провести только одну прямую, но пришел Лобачевский, создал свою геометрию и становится понятно, что это – тоже лишь определенная условность. Так что, никакого «на самом деле» может не быть вообще в принципе. Впрочем, когда он защищает свои знания или не может обеспечить нормальную работу первой функции, то может попытаться лучше понять что-то, чтобы проще было «отбиваться», оборонять первую функцию. В жизни он также игнорирует такое понятие как взаимопонимание с окружающими людьми, словно бы и не пытается этим забивать себе голову, как-то подстраиваться под других людей. Также он не отличается любопытством, если это не знания практического характера, поэтому может «грешить» некоторой «твердолобостью».

### **- 2 функция «Не надо» - объектная сенсорика.**

Применения силы для него допустимы только в самых крайних ситуациях. Например, когда на тебя напали, да и то, наверное, можно иногда как-то «отвертеться». То есть какие-то очень редкие ситуации, которые он возводит в норму и отклонений от этого понимания не любит. Поэтому необоснованное применение силы не приемлет, а также грубости. Не особо любит напрягаться, идти к поставленной цели «во что бы то ни стало», преодолевать трудности. За внешностью следит, но не сказать, что делает это особо эффективно с точки зрения умения создать имидж. С деньгами обращаться не очень умеет, много тратит на удовольствия, иногда залезает в долги. Зарабатывает достаточно стандартными способами, чтобы покрывать свои маленькие и не очень радости и удовольствия. Во всяком случае, миллионером им достаточно сложно стать. В ситуации, когда нет возможности найти «работу» в сфере субъектной сенсорики на протяжении длительного времени – может иногда начать критиковать силовые действия других, обвинять в грубости, скандалить, даже «распустить кулаки». Это позволяет ему сократить дистанцию с человеком, смягчить его, после чего можно уже его и «пожалеть», обнять, «приголубить», сказать: «иди ко мне, я тебя пожалею немного» и проблема «работы» решена.

### **- 3 функция «Решение проблем» - субъектная интуиция.**

Если внешне все складывается плохо, гармонии не получается, то решение этой проблемы может искаться путем поиска гармонии внутренней. Иногда – через алкоголь, иногда – через «запасенный» арсенал средств. Это может быть психолог или аутотренинг, медитация, а может быть подружка, которая умеет поднимать настроение. В любом случае, прибегает к этому он только в таких ситуациях, когда «все плохо». В остальных может вообще не думать о своей внутренней гармонии, вместо нее постоянно решая проблемы внешней. Ну и вообще понятно, что нельзя пытаться всегда

все искусственно «склеивать», просто тупо «тушить проблемы», загоняя их в подполье, ведь если они есть, это значит, что надо что-то придумать, какую то идею. Если он учится отталкиваться от этого, то и внешние проблемы решаются значительно легче. В противном случае же они лишь сильнее будут давать о себе знать в дальнейшем.

#### **- 4 функция «Не хочу, боюсь» - объектная этика.**

Боится внешних отношений. Это значит, что не любит он всех этих статусов, подразумевающих реальные отношения: друг, товарищ, жена, родственник. Может сбежать от всего этого куда-нибудь в тайгу, в горы на месяц – другой, вообще переехать в другой город, чтобы они перестали быть за это время для него официальными, значимыми. Лучше как-то так: вроде как друг, вроде как товарищ, вроде как родственник и вроде как жена. Так проще и ни к чему не обязывает. Если кто-то им высказывает однозначно свои симпатии, то часто пугаются этого. Ведь значит – сразу начинаются какие-то отношения с этим человеком, даже если он и не ответит взаимностью, то есть лучше сразу «смыться» куда-нибудь. Лучший вариант для них – отношения без отношений. Сегодня вместе, завтра не вместе, послезавтра – опять вместе. Эдакие семьи, где супруги вечно в командировках, видятся по большим праздникам. Впрочем, в любом случае какие-то отношения строить приходится, хотя бы с родителями, семьей, узким кругом друзей. Но это и та же причина, почему он может переехать жить в другой город: есть причина в них вступать очень не часто. Если ему не удастся найти комфортного места нахождения где-либо и нельзя покинуть этого места, то может начать дурачиться, поднимать всем настроение, вести себя сообразно внешней ситуации, чтобы окружающие люди тоже показались ему позитивными, отвечая на все это в нужном ему положительном ключе. Тогда место нахождения становится хорошим для четвертой функции. В остальных случаях все эти поведенческие нормы кажутся ему чем-то ненужным и пугающим, обычно в кабинет начальства он врывается как к себе домой, а работать над тем, чтобы специально кому-то нравиться считает ниже своего достоинства. Главное нравится самому себе, тогда, может, и еще кому-то сгодишься.

#### **Резюмирующее описание**

Рационал, что означает внутреннюю предсказуемость, последовательность. Внешние проявления наоборот очень нестандартные: одежда, работа, «продукция». Главная функция связана с маловероятными событиями, что может считаться позитивным фактором в виду его несколько меньшей стандартности. Основная «продукция» связана с высоковероятными событиями, что также может считаться позитивным фактором, поскольку снижает степень ее экзальтированности. Экстравертный тип, это означает то, что он воспринимает себя частью окружающего мира, а не чем-то из него выделенным. Сам себе он кажется понятным и простым, поэтому не стесняется что-либо рассказывать о себе, а окружающий мир кажется ему сложным, малопонятным, поэтому он не умеет им манипулировать, раздавать команды. Вместо этого с интересом изучает его. 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). Примечание: рекомендация с точки зрения здоровья – несколько снизить внешнюю

активность. 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 количественной информации, что означает умение хорошо работать, но не всегда с хорошим КПД. Он может не видеть того, что идет в неправильном направлении, делать что-то напрасно. Для улучшения качества его действий нужен тот, кто будет направлять его в нужное «русло», давать внешние ориентиры.

**Признаки: правильный (зона самоуверенности), вкушающий (зона уверенности), романтичный (зона переживаний), откровенный (зона продажности).**

Залог успеха типа: симпатичные и интересные люди по месту его нахождения, достижение гармонии окружающего его мира и реализация его возможностей, мир правил и объективных законов, спрос на его умение создавать физический комфорт.

Профориентация: специальности сферы услуг, специальности в сфере природы, массажист, строитель, косметолог, продовольственная сфера, медицина, музыкант, искусство, производство, мебельщик, дизайнер интерьеров, туризм.



## **Заключение**

Под конец книги я хочу подвести некоторые ее итоги и ответить на ряд вопросов, которые могли возникнуть по мере ее прочтения. Книга носит достаточно критический характер по отношению к существующей ныне популярной версии соционики, однако не нужно воспринимать ее как способ борьбы с ней. Целью такого подхода являлось стремление докопаться до сути науки, отбросив все лишнее и ненужное, что в ней содержалось и не давало «увидеть за деревьями леса». Теперь же я могу сказать, что лично у меня вопросов насчет соционики практически не осталось, на которые книга бы не могла дать однозначного ответа. В этом и заключается заслуга данного подхода. Как известно, сложнее всего при написании музыки – отбрасывать лишние ноты. Нечто подобное пришлось проделать и мне в этой книге, в результате образовалось достаточно законченное научное знание. Лично я считаю, что в таком виде нет никаких причин, которые могли бы помешать соционике стать полноценной наукой. Во всяком случае, все получилось очень системно, органично и точно, что вообще очень редко для наук гуманитарной сферы. Все, что остается теперь – это отдать должное тем, кто придумал эту замечательную науку, привнес в нее максимальный вклад. На ум сразу приходят четыре имени: Карл Густав Юнг, Аушра Аугустинавичюте, Игорь Калинаускас и Григорий Рейнин. Юнг заложил основы психологической типологии, тем самым создал базу для будущей науки и его роль в ней – самая главная по этой причине, роль пионера, автора концепции типологии как прообраза будущей соционики. Аугустинавичюте была первой, кто на базе этого попытался создать именно науку, а не просто типологию. Сама придуманная система, основанная на соционических отношениях, аспектах и попытка дать строгую модель психологической типологии – главное ее достижение, которое и дало начало возможности попытаться сделать науку на базе всего этого. Игорь Калинаускас подхватил это начинание и довел его до математически строгой формы, разработав штурвал Калинаускаса – строгую соционическую модель информационного метаболизма человека. Главная заслуга в создании соционики, как полностью сформированной науки, принадлежит именно ему и его роль в этом сложно переоценить. Григорий Рейнин в своих работах смог довести концепцию штурвала Калинаускаса до максимального практического применения, завершеного вида, сделать его более доступным для понимания. В процессе написания книги я опирался на работы этих авторов, которые и должны стать основой для будущей науки и отныне ее будущее мне видится весьма радужным.

Выражаю благодарность участникам «Форума классической соционики (спокойное общение)» за подготовленные вопросы и пожелания к книге, которые я также затронул и учел, а также моральную поддержку в этом начинании – написании книги. Если книга будет когда-нибудь издаваться официально и будет иметь спрос – вполне возможно, что у нее может последовать какое-то продолжение.

## Список рекомендованных материалов по теме

### Книги

1. Игорь Калинаускас «Наедине с миром»
2. Игорь Калинаускас «Игры, в которые играет «Мы». Основы психологии поведения. Теория и типология»
3. Игорь Калинаускас, Григорий Рейнин «Инструментальная соционика»
4. Григорий Рейнин «Соционика. Типология. Малые группы»
5. Григорий Рейнин «Тайны типа. Модели. Группы. Признаки»
6. Карл Густав Юнг «Психологические типы»

### Видеолекции

7. Игорь Калинаускас «Лекции по соционике»
8. Евгений Золоторевский «Соционика как средство влияния и трансформации»