

Наполеон (Рейнин)

Квадральные признаки:

гамма-квадра; серьезный, решительный, демократ.

Диадные признаки:

иррациональный (циклотим), упрямый, преду-смотрительный, индивидуалист.

Индивидуальные признаки:

экстраверт, статик, квестим, позитивист, сенсорик, этик, стратег, эмотивный.

Описание по функциям:

[№9650](#); I Хорошо

(уровень организации личности)

Объектная сенсорика

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

Зона уверенности — действие, поступок, внешность. Наполеон — это человек действия. Принципы -существования: «Действую, следовательно, существую»;; «Не надо меня учить, я сам знаю, как надо действовать». Люди этого типа часто сначала действуют, а потом думают. Нужно сначала ввязаться в драку, а там будет

видно. Они быстрее думают руками, чем головой: «Война план покажет»; Человек поступка, который может взять на себя ответственность за последствия своего поступка. Это весьма важное профессиональное качество для руководителя любого ранга. Как руководитель он властный, авторитарный: «Мы подумали, и я решил»; При всем демократизме общения, коллегиальность явно не его стиль. Вспомните, как быстро закончила свое существование Директория при Бонапарте.

Стабильность внешней формы, уверенность в том, как я выгляжу, и уверенность в своих поступках. У него нет проблемы: «Как я выгляжу? Я хорошо выгляжу! Нормально. Как надо, так и выгляжу»; Алла Пугачева — яркий представитель этого типа: «Посмотрю, — говорит, — утром на себя в зеркало: какая я все-таки красивая, какая молодая и замечательная!»;

Двигается Наполеон довольно стандартно, консервативно, но его совершенно не беспокоит, как он выглядит со стороны. Все, что касается формы, — это зона уверенности. Если кто-то начинает критиковать Наполеона, может вызвать агрессию. Сам он легко меняет свой внешний вид, но когда ему кто-то об этом говорит, рекомендует, он, скорее всего, отмахивается.

Наполеон — человек действия. Ситуация, в которой он не может действовать, для него крайне тягостна. Что такое Наполеон на пенсии? Он хиреет, болеет, становится плаксивым, жалким. Обязательно нужно какое-то занятие, ему необходимо хотя бы просто двигаться.

Если ваш ребенок — Наполеон, не нужно давить на него там, где это касается первой и третьей функции, не нужно ограничивать его без особой необходимости только потому, что вам так удобнее и спокойнее.

В отличие от Жукова, личные интересы Наполеона редко совпадают с общественными. И всегда при любой деятельности Наполеон не забывает свой личный, в частности материальный, интерес. Он весьма экономен, деньги считает хорошо, хотя и не с такой скрупулезностью, как Габен. Старается лишнего не потратить, предпочитая расплачиваться услугой за услугу. В целом Наполеона характеризует беспокойная активность и жажда практической деятельности.

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

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

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

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

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

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

[№9650](#); -I

Плохо

(минус-ценности)

Субъектная сенсорика

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

Зона игнорирования — здоровье. Невнимание к состоянию своего здоровья может привести, в конце концов, к весьма неожиданным эксцессам. Однако даже разговоры на тему здоровья для него неприятны. Обычно Наполеон обходится какими-то простыми методами лечения, такими как аспирин. Решил, принял и хватит. Часто у него, как и у Жукова, можно наблюдать то, что называется крестьянским подходом к своему здоровью: «авось переживется», «пашу, пока в борозду не лягу». А пока не лег, обладает огромной работоспособностью и частенько умирает от каких-то «неожиданных» болезней, потому что болезни эти, как правило, запущены. И это тоже надо знать про себя.

Неожиданное прикосновение для него крайне неприятно. Наполеон терпеть не может прикосновений чужих людей. Это даже может служить диагностическим признаком для определения типа.

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

[#9650;](#) II **Надо**

(уровень функционирования)

Субъектная этика

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

Место творчества — мое отношение к миру, к людям, к каким-то объектам, к каким-то процессам, мое мнение о чем-либо. Это, прежде всего, эмоциональный риск. Наполеон может быть хорошим руководителем. Он способен легко выразить свое отношение к какому-то действию или явлению. А возможно, потому и становится руководителем, что это место, где к его мнению будут внимательно прислушиваться.

Поскольку эта функция творческая, человек довольно свободно двигается и «плюс», и «минус». Он может свободно выйти к армии и сказать: «Солдаты, я вас люблю!» А там стоят 10 тысяч человек, и он их всех любит. И они видят, что он действительно их любит, и верят ему, и идут за ним. Это очень творческий момент — выразить свое отношение, поэтому ситуация должна быть такой, чтобы это всегда было легко сделать. У кого есть такая возможность? Правильно, у начальника! «Я — начальник, ты — дурак. Ты будешь начальник, я буду дурак». Поэтому естественно, что они часто оказываются в таких местах, где хорошо реализована творческая функция. Если ты опоздал на работу, то я тебе все выскажу, даже, может быть, в грубой форме. При этом через пять минут Наполеон спокойно подойдет и начнет разговаривать по делу. Вот так — он выступил, высказался, а дальше... Подумаешь, это был рабочий момент! Наполеон не переживает три дня, как Дон Кихот, по поводу того, что человека обидел. Он легко говорит слова «люблю», «нравится», «безобразно», «гениально», легко выражает собственное отношение. Наполеон, как никто другой, может плодотворно работать в конфликтной ситуации. А зачастую он сам же ее создает для того, чтобы получить достоверную информацию, программу действий.

Наполеон — хороший политик, умеет легко подстроиться под собеседника, поговорить о его проблемах, не забывая при этом своих интересов. Умеет вызвать у людей иллюзию искренней заинтересованности в их проблемах. Наполеона любят, несмотря на его грубость, ему верят, за него охотно голосуют. Надеются, что именно такой человек сумеет навести порядок.

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

Вторую функцию мы можем обозначить словом «надо», так как она включает в себя именно те условия и те средства, которые необходимы личности, чтобы она могла

проявиться, продемонстрировать свои возможности, свое творчество. Причем есть вероятность как созидания, так и разрушения. Большая внутренняя свобода в выборе стратегий допускает здесь крайне – “острые” решения.

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

[№9650](#); -|| Не надо

(стереотипы поведения)

Объектная этика

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

Зона нормативов — во внешних отношениях Наполеон поддерживает определенные стандарты. Редко приближается к людям на уровень доверительных дружеских отношений. Предпочитает определенную дистанцию. На службе у него нет дружеских отношений, есть дистанция, мундир, деловое общение в рамках служебного расписания. Часто случается, что у этого человека вообще нет близких друзей при огромном количестве знакомых.

Внешние отношения в сфере “не надо”. Порой Наполеон, выражая свое отношение, пренебрегает внешней ситуацией, вторгаясь, подчас очень грубо, в личное пространство других людей, в пространство группы. Наполеон может легко войти в группу и так же легко ее развалить. Некоторые люди этого типа вполне искренне не замечают своей бестактности. Я не раз -наблюдал ситуацию: разговаривают двое, а Наполеону нужно подойти к -одному из них — и он подходит, говорит что-то свое, разрушая пространство диалога. У некоторых людей это свойство оборачивается неприятностями, например, у детей в школе могут возникнуть вполне определенные проблемы.

Здесь человек проявляется консервативно, не творчески, здесь существуют само собой разумеющиеся нормы, шаблоны, которых он придерживается. Это требует от него

определенных усилий, и его раздражает поведение тех, кто эти нормы нарушает.

[№9650](#); III

Проблемы

(место наименьшего сопротивления)

Объектная логика

Логика объективного мира — объективные обстоятельства, факты. Методики, статистика. Реальная связь событий. Законы, политический строй в государстве, штамп в паспорте, правила уличного движения, цены, площадь дачного участка, моя территория, чертеж какого-то агрегата.

Место самооценки — прежде всего, это моя территория. Мы говорили, что по третьей функции человек ситуацию упрощает. Вот, например, совсем простая ситуация: «Я завоюю весь мир, и тогда будет понятно, где моя территория, а где — не моя». Были же такие идеи и у Наполеона, и у Александра Македонского. Вот такое упрощение ситуации. Это, конечно, не обязательно. Обязательным является то, что человек должен точно знать, что вот эта конкретная территория его, и он на ней император, он хозяин. Я как-то обратил внимание в кассах аэрофлота, что там половина кассирш этого типа. Вроде бы закуток в три квадратных метра, но это моя территория и я могу высказать свое мнение людям, которые оттуда, извне, чего-то хотят. Чувствуется, что человек реализован. И неважно, дворник ли это на своем участке или президент страны с большой территорией.

Для Наполеона «моя территория» — это не только территория как таковая, это обязательно и социальная территория — «мои люди». Когда Наполеон приходит к власти, он первым делом везде ставит «своих людей». Причем он не слишком глубоко вникает в профессионализм работника, ему намного важнее знать, что это «свой человек». Серьезный нагоняй подчиненный скорее получит не за провалы, а за то, что он оказался «не своим». Для Наполеона очень важен внешний порядок. Претензии к сотруднику он предъявит не за промах в работе, а за то, что тот не вовремя пришел на службу, что он нарушает порядок и тем самым заставляет сомневаться других в том, что он, Наполеон, хозяин положения, император. В таком варианте опоздание рассматривается чуть ли не как предательство. Нарушение порядка на моей территории — серьезный минус по третьей функции.

С другой стороны, Наполеон заботится о «своих людях», помнит их проблемы,

прощает какие-то недостатки. Я знаю Наполеона, который, будучи директором крупного автопредприятия, многие годы лично поздравляет каждого своего сотрудника с днем рождения. Так вот, у него нет текучки кадров, хотя руководитель он строгий, требовательный и авторитарный. А сам Бонапарт, который знал по именам всю свою старую гвардию, более десяти тысяч солдат!

Начиная любое дело, Наполеон должен четко ограничить свои функции: «Я должен делать то-то и то-то». Иначе дело так никогда и не начнется. Если у вас есть подчиненный этого типа, знайте, что он должен получить четко поставленную задачу, где выделены его функции и точно определена область ответственности, иначе работа с места не сдвинется. Вы будете выслушивать прекрасно аргументированные рассказы об объективных обстоятельствах, которые не позволили ему выполнить работу.

Даже маленький мальчик Наполеон обязательно должен иметь свое место, свою территорию. Для него уверенность в том, что есть своя территория в сто раз важнее, чем порядок на ней. Если мама жестко заставляет его убрать игрушки, он, может, и уберет, но при этом у него потеряется ощущение своей территории, и на следующий день там опять будет полный беспорядок, и так будет всегда. Если же вы оставите его в покое, то через некоторое время он, возможно, и порядок наведет. Но он должен точно знать, что вот эти 1,5 кв. м — его собственность. Два Наполеона на одной территории — это что-то! Здесь могут быть только иерархические отношения, иначе обязательно возникнет конфликт, который завершится либо дележом территории, либо изгнанием конкурента.

Наполеон — прирожденный лидер, однако если данная территория его не интересует, и он не собирается ее завоевывать, поведение его резко меняется. Наполеон становится незаметным, малообщительным и не проявляет никакой активности.

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

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

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

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

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

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

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

[#9650](#); -III

Решения

(защита самооценки)

Субъектная логика

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

Решение проблем. Как правило, люди этого типа при возникновении объективных материальных, технических, технологических проблем стараются опереться на данные авторитетных источников, мнение специалистов. Наполеон чувствителен к мнению авторитетов, людей, чей интеллект он ставит выше своего. Руководитель этого типа всегда имеет при себе умных, компетентных советников (например, академик Велихов (Бальзак) при Горбачеве (Наполеон)). К уникальным специалистам относятся благоговейно, зачастую прощая им то, чего никогда не позволят рядовому работнику.

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

[#9650](#); IV Хочу

(суггестивная)

Субъектная интуиция

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

Суггестивная функция. Целостность внутренней ситуации у Наполеона — это еще и настроение. Допустим, вам нужно подписать бумагу у начальника-Наполеона. Он может подписать, а может не подписать. Что же делать? Лучше всего послать -дополняющего, у него больше шансов. Но в любом случае будет неплохо, если вы, заранее подготовившись, войдете к нему с хорошим настроением. Как ни странно, именно в этой сфере Наполеон легко внушаем. Проверено неоднократно: сначала настроение, потом результат. Он, может, даже не -станет читать бумагу, а просто в силу хорошего настроения подпишет не глядя.

Наполеон легко принимает решения, но вот самостоятельно, произвольно поменять настроение ему трудно. Тут ему до Гамлета далеко. Поэтому способы изменения настроения вызывают большой интерес у людей этого типа. Считается, что надо выпить,

чтобы справиться с негативным внутренним состоянием. И они думают, что другие делают точно так же. Че-ловеку вообще свойственно — проецировать, судить о других по себе. Помните, у нас в стране была кампания по борьбе с пьянством? Когда вино-градники вырубали. Тоже показатель, потому что Горбачев — Наполеон — точно знал, что с помощью алкоголя можно изменить настроение человека. Знал, что это плохая вещь, а значит, с ней надо бороться. Начальнику-Наполеону не обязательно льстить, можно просто прийти в хорошем настроении, и этого будет достаточно, чтобы заразить его этим состоянием. Соответственно, Наполеон должен знать это о себе и не позволять проделывать с собой такие штуки. Это — непростая работа, требующая навыка, концентрации внимания и определенной компетенции.

Через четвертую функцию чаще всего проходят всякие воздействия манипулятивного характера.

Интуиция Наполеона плохо дифференцирована. Свои ощущения ему трудно выразить словами. Все на уровне «животом чувствую».

Эта функция суггестивная. По четвертой функции человек открыт для внешних воздействий. В зависимости от того, к какому типу он принадлежит, на него большее или меньшее влияние оказывают те или иные внешние сигналы. Существует расхожее мнение (об этом часто говорят на публичных сеансах гипноза), что 7–10 % людей гипнабельны, подвержены суггестии, а остальные — нет. Я полагаю, что это не так. Каждый человек имеет какой-то тип и уже в силу этого подвержен суггестии. Просто способы введения в транс, которые обычно используются на публичных сеансах, действительно оказывают серьезное влияние лишь на один, максимум два типа из шестнадцати, остальные при этом выглядят невосприимчивыми.

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

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

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

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

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

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

“хочу”: “Хочу, чтобы меня любили”.

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

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

[№9650](#); -IV Боюсь

(мнительность)

Объектная интуиция

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

Зона страхов — если внешняя ситуация целостна от начала до конца, Наполеону нечего делать. Обязательно должна быть щель, разрыв гармонии. “Ввяжемся в драку, а там посмотрим, дальше будет видно”. Зачем долго размышлять? Для Наполеона полная известность не дает возможности действовать, поэтому он начинает создавать ситуации бифуркации, стресса, конфликта, катастрофы, когда нужно принимать решения, от которых зависит дальнейшее развитие событий, когда нет ничего заданного и нужно работать в неизвестном режиме. Часто действует интуитивно, по наитию. Его рабочий принцип — “разделяй и властвуй”.

В спорте Наполеон редко достигает высоких результатов из-за неспособности к планомерным тренировкам. Если и выигрывает, то только за счет каких-то природных данных.

Наполеон обладает способностью делать несколько дел одновременно: говорят, что

Юлий Цезарь мог делать сразу семь дел. Здесь его внешняя ситуация принципиально не целостна, как бы расслоена на несколько параллельных пространств. Это качество, как и многие другие, позволяет ему быть успеш-ным руководителем.

Наполеон гордится своим влиянием на людей, любовью, уважением, популярностью. Любит руководить. Смел и категоричен в сексе. А вот с объективным миром он исключительно осторожен. Живет настоящим.

Автор - Григорий Рейнин