

Дуализация. IV такт. Реализация

Активность инертных контактных блоков дает четвертый такт дуализации, обмен информационной кинетической энергии на потенциальную. Кинетическая энергия одного индивида при этом направляется на инертные блоки другого для превращения его потенциальной энергии в кинетическую. Тяжеловесные инертные мобилизационные блоки вовлекаются в активность, если им импонирует то, как реализуются довольно легковесные реализационные блоки дуала.

Контактные блоки тоже имеют по два признака, поэтому по способам реализации ИКЭ типы ИМ делятся на группы с такими условными названиями:

- *тактики* конструктивисты;
- *тактики* эмотивисты;
- *стратегии* конструктивисты;
- *стратегии* эмотивисты.

Контактные блоки проявляют себя по первой и второй сигнальной системе советами, поступками, эмоциями, чувствами и прочими **услугами**, которых, как надеется индивид, от него ожидают другие люди.

Можно сказать, что все, находящееся в контактных полутаках используется для завязывания контакта с другими людьми. То есть способности и умения человека, как и его личные ресурсы, контролируемые контактными полутаками, используются для проявления инициативной благожелательности к людям.

Инертные же блоки образуют как бы костяк личности. Контролируемое этими блоками используется только в том случае, если есть доказательство **благожелательности**, доброй воли и даже определённой услужливости окружающих.

С программных полутаков предлагаются программные решения, с базисных — информация к сведению.

Принципиальность каждого индивида проявляется на его мобилизационных инертных блоках, его приспособляемость, пластичность — на контактных.

Все реализационные блоки постоянно стараются кому-то помочь, выслужиться, заработать признательность, любовь, уважение и получить, благодаря этому больше ИПЭ. Удаётся это обычно только в случае совпадения интересов, в контакте с дуалом, а частично — в отношениях с другими членами той же квадры. Если такой признательности заработать не удастся, то доходят до психофизического изнеможения при реализации именно этих блоков.

Контактные п/т реализуются при первом требовании окружения и потому не отличаются запасами. Другое дело — инертные, которые при должной активации со стороны контактных практически — неисчерпаемая кладёшь.

Инертные блоки, нежные, как мимоза, требуют постоянной защиты и опеки. Сами на неё не способны. Защита требует расхода энергии, а инертные блоки способны лишь на её воспроизводство.

Контактные полутакты образуют защитное кольцо диады, которое оберегает от неожиданных стрессов и фрустраций. Благодаря ему **контакты** с окружающими приобретают **пружинистый характер**, становятся кратковременными, **незастреваящими**, потому что неразрешимый, затяжной характер любые неприятности и конфликты приобретают, когда касаются **незащищённых инертных блоков**, которые выводит из строя любой удар, требующий ответа.

Примечание: О «защитном кольце» можно говорить потому, что в контактные блоки диады попадают **все восемь** п/т.

Свободная и подходящая для ответа информационная энергия хранится лишь на контактных блоках. К фрустрациям — «психическому состоянию, возникающему

вследствие реальной или воображаемой помехи, препятствующей достижению **цели**

» — ведёт потребность расходовать её с инертных мобилизационных полутактов. Именно поэтому не все типы ИМ в одном и том же видят безысходность. Одним она кажется, как это пишется в «Кратком психологическом словаре» (1985),

реальной

, а другим —

воображаемой

помехой.

Чувство безысходности появляется в случае необходимости быстрого ответа с инертных блоков. Что фрустрирует, а что нет, определяется типом ИМ. От фрустрации и чувства безысходности свободен только тот руководитель, у которого ближайшим помощником является работник с дополняющим типом ИМ.

Диада — единица, способная пружинисто, то наступая, то отступая, отстаивать свои жизненные интересы, избегать как фрустраций, так и стрессов, продуктивно работать и реализовать свою продукцию в социуме, выходить сухой из каждой двусмысленной ситуации.

При рассмотрении признаков, вытекающих из реализации контактных (как и любых других) блоков, можно говорить о:

- свойствах, вытекающих из контактности индивида;
- свойствах, вытекающих из его инертности.

То есть о свойствах, которые ему дают его контактные и инертные блоки. Определяются эти свойства конкретным содержанием, а именно п/т ЭМ этих блоков.

Хоть полутакт 4/1 — творческий и очень сознательный, ему присуща определённая **приспособляемость**

к окружающему. Недаром К. Г. Юнг называл его спекулятивным. Его идеи в обязательном порядке должны быть понятны тому, кому они предназначаются, иначе они не достигнут цели. Поэтому те же идеи, ради их большей доходчивости, приходится наряжать в другие одеяния, облекать другими словами. Кто при провозглашении новых истин отрывается от уровня субъективной действительности — людей, которые рядом, среди которых он живет и работает,— остается непонятым. Его советы проходят мимо ушей, не признаются. Значит, время, которое он затрачивает на разработку своих идей, не признается общественно необходимым (даже если и является таковым). В лучшем случае его не замечают, в худшем — сжигают на костре.

VII признак. Тактико-стратегическая реализация

Седьмая пара признаков охватывает закономерности расположения рациональных полутактов в контактных реализационных блоках. В группе *тактиков* контактной является сенсорика, в группе *стратегов* — интуиция.

Рис. 18



Контактность ментальных колец — это, во-первых, информативность индивида, род информации, которую он легко вбирает в себя и так же легко передает другим. Притом информация с 4/1 — творческая, программирующая, а с 1/1 — обыкновенная, простая информация о реальном мире.

Контактные полутакты постоянно приспособляются к реальному окружению, потому они эластичные и изменчивые, незакостенелые. Притом, как уже говорилось, контактность индивида проявляется в склонности делать мелкие услуги другим, инертность — наоборот, сама требует услуг. По реализационным п/т происходит раздача не только советов, но и материального содержания п/т ЭМ. Одни легко отдают

время, другие — вещи, деньги.

В инертной части модели А ничего подобного не наблюдается. Там замечаем довольно последовательное накопление. Это не означает, что от индивида ничего нельзя получить, но сделать это гораздо сложнее. Потому, например, каждый, у кого **сенсорик а** В базисном блоке, всегда при деньгах, всегда имеет какие-то запасы, что-то накапливает. Те, у кого **сенсорика** в контактном, — по своей природе не способны к накоплению, у них все проходит как сквозь пальцы, и потому они с удовольствием помогают первым.

Советы, как и материальная помощь, с контактных блоков — проявление расположения к человеку. А будет он пользоваться получаемым или тут же забудет — не имеет решающего значения. Достаточно, что вежливо слушают. Другое дело — советы с инертных блоков. Они даются только тогда, когда есть уверенность, что не пропадут даром. Так и с материальной помощью.

Контактность тактика-мецената

Тех, у кого в контактном блоке **сенсорика**, называем *тактиками*, потому что они способны давать тактические советы и кратковременную материальную помощь.

Их помощь — сиюминутная, советы — о том, как действовать в данной конкретной ситуации. При этом они не требуют отчёта, как эта помощь будет использована и на то ли, на что просят. По-моему, их можно назвать патронами или филантропами. *Меценат* потому и меценат, что не вникает в чужие проблемы и не дает далеко идущих советов, а лишь опекает и помогает. Вещи и деньги для него не самоцель, а лишь средство контакта.

Контактность стратега-дипломата

Когда в контактном блоке **интуиция**, то информативность индивида " стратегическая, он склонен и способен делиться информацией, имеющей стратегический смысл, давать стратегические советы. Они раздают собственное время и потенциальную энергию так, как другие — деньги.

Стратегию меняют постоянно, в тактике — ригидность, поэтому они неспособны на быстрые поступки. Такие типы ИМ можно называть *стратегами, дипломатами*, часто — *а адвокатами*

К *тактикам-меценатам* обращаются, когда быстрый совет или помощь нужны сразу, сейчас же. К *стратегам-дипломатам* — когда нужно без особой подготовки и изучения ситуации, как бы с ходу разобраться в ситуации в целом или получить совет на будущее, прояснить картину того, что из данной ситуации разовьется в скором будущем, каких поступков, эмоций или изменения сил можно ожидать в скором будущем.

Информацию приобретают и реализуют исключительно по обстоятельствам, по сложившимся условиям. Обычно *стратег-дипломат* чему-то учится, приобретает какие-то знания только после того, как узнает, что это ему будет нужно. Равно как статик ищет заработка или старается вернуть одолженное лишь после появления неизбежных расходов.

Сравнительно легко увлекается в разными новыми идеями. Потому кое-кто склонен называть их авангардистами. Но интерес, проявляемый контактными п/т, обычно поверхностный. Все они обычно легко перепрыгивают с одной проблемы на другую и потому часто отличаются многосторонностью интересов или энциклопедической начитанностью.

Инертность стратега-хозяина

У *стратегов сенсорика* в инертных блоках. Это рождает склонность к постоянному накоплению реальных материальных ресурсов. И пространства. Любые случайные манипуляции с **сенсорикой** направлены лишь на накопление.

Зато расход всегда плановый, заранее известный. Пустое разбазаривание **сенсорика**

не допускает: идёт постоянное подсчитывание материальных ресурсов, как своих, так и чужих. Нужно ведь знать, кто что имеет.

Настоящую стойкость проявляют при организации сенсорного уюта и комфорта, хорошего самочувствия для себя и других. Мастера по изучению полезных свойств вещей. С усердным постоянством добиваются приличного быта. Именно на их плечах и в их руках благосостояние общества. Только они не сомневаются в своем праве и праве других на сенсорно благополучную жизнь, чего никак не скажешь о тактиках. Это настоящие хозяева, которые всегда знают, что **выгодно** с материальной точки зрения, что невыгодно, чем следует заниматься, чем нет.

Но, как известно, советы и помощь с инертных блоков выдаются лишь в случаях полного доверия, когда есть уверенность, что будет выполняться заданная программа. Поэтому именно эти типы иногда становятся основателями фондов. Недавно пришлось читать в польской печати о женщине, по типу 



(ЭИЭ), которая свои трудовые сбережения, предназначенные для устройства жизни сына, после того, как стало известно, что он погиб во время войны, направила на учреждение стипендий.

Известны и другие похожие факты, когда стратеги копят деньги не для себя, а для каких-то великих целей, о которых знают, как им кажется, другие люди, прежде всего — горячо любимые.

Инертность тактика

У *тактиков* **интуиция** в инертных блоках. Поэтому их стратегические планы масштабны, а в своих стратегических целях и средствах они инертны. Их стратегия проявляется как общая линия поведения индивида, от которой ни в коем случае не отступают.

Ярко выраженная тенденция к упрямому инертному накоплению потенциальной энергии и экономии времени. И использованная информация, и потерянное время должны дать

какой-то обратный результат, какую-то социальную «прибыль»: хоть кто-то должен поумнеть и научиться лучше использовать время. Деньги на глупости тактик может давать, время — нет! Нельзя терять время даже на то, чтобы давать советы тому, кто не способен ими воспользоваться.

Хозяйственность *тактиков-меценатов* направлена на рациональное использование сырья и других источников потенциальной энергии, в том числе энергии человека. И его времени. Настоящие непреходящие ценности — в инертных блоках. Очень иллюстративно в этом отношении положение К. Маркса



(ИЛЭ)) о ценности свободного времени, как и его склонность все измерять временем.

Приличные и сомнительные источники

По контактными полутактам стараются пользоваться только официальными, принятыми в обществе, приличными источниками информации или дохода. По инертным полутактам каждый человек уверен, что способен сам разобраться в том, что хорошо и что плохо, и уверен, что даже способен облагораживать почерпнутое из сомнительного источника.

Если *стратег* "дипломат" решил чего-то добиться по инертным полутактам, например, какого-то объекта: квартиры, машины, нужного человека,— то обязательно добьется и средства на это найдет.

Тактику неприятно не уметь сводить концы с концами, поэтому свои трудности на этом фронте он склонен скрывать. О такой же зарплате *хозяин-адвокат* преспокойно во всеуслышание говорит: «разве с этого можно жить?». Поэтому он гораздо более способен на организацию дополнительных официальных и неофициальных доходов.

Ровно так же, как *тактик* старается не иметь сомнительных доходов, *дипломат* избегает «нечистой», «посторонней» информации, с которой можно «влипнуть». Иногда лишь по той причине, что она не относится к тому, чем он официально занимается. Такая «стыдливость» совершенно непонятна тактику. Возьмем к примеру

соционику

. К ней достаточно большой интерес проявляли многие специалисты по типу

Тактика - стратегия (Аушра)

Автор: admin
02.07.2010 09:48 -

▲ (ЛИИ), ■

▲ (ЭИЭ), ○

■ (СЛИ), ●

□ (СЭЭ) Небольшая часть населения... (The following text is heavily obscured by black redaction bars.)

□ (СЛЭ) исключительный случай... (The following text is heavily obscured by black redaction bars.)

■ (СЛ) ... (The following text is heavily obscured by black redaction bars.)

[Обсудить статью на Социофоруме](#)