Автор: admin
19.09.2010 14:36 -

Описание Жукова от Романа Седых

Жуков

Визуал-продактик, ESTP

Наиболее сильная сторона личности визуал-продактика- умение объективно оценивать материальные качества вещей. Хороню развита память на форму, цвет, цену, количество и аналогичные параметры. ВП спокойно и уверенно добывает и распоряжается такого сорта информацией. Очень критичен к качеству предметов, с которыми сталкивается. Не склонен ни приукрашивать недостатки вещи, ни приуменьшать ее достоинства. Недостатки видит особенно отчетливо, старается их не допускать или, если это не получилось, ликвидировать. Еще К. Г. Юнг отмечал, что нет типа, равного этому по практичности. Развитый эстетический вкус, наблюдательность, позволяющая подмечать не только изящество, но и дефекты формы, аналитическое мышление, умение оценить степень выгодности любого мероприятия делают этот тип прирожденным бизнесменом. Есть подозрение, что деньги как мера ценности вещей и вложенного в них труда были изобретены именно визуал-продактиками.

Внутренняя цель визуал-продактика, которой он ни при каких условиях не станет изменять,-максимальная реализация своих конкретных качеств и возможностей, создание идеально качественных и умно используемых объектов. В роли руководителя и организатора производства ВП не станет терпеть халтуры-наоборот, будет всячески (даже жестко) с нею бороться.

Человек такого типа почти не делает, и уж во всяком случае, никогда не повторяет ошибок в оценке вещи и ее стоимости, органически неспособен переплачивать. Обычно делает только практичные и выгодные приобретения. Ему вполне можно доверить и производство, и куплю-продажу материальных ценностей.

Психологически эти качества проявляются в уверенности в своих силах, умении быстро мобилизовываться, энергичности, силе воли, трезвой оценке своих возможностей.

Для ВП характерно желание видеть сильными, энергичными и мобилизованными также и других людей (близких, коллег, подчиненных). Способен, если требуется, растормошить самого вялого человека. Визуал-продактик сознательно стремится к общению и сотрудничеству с людьми, которые увеличивают его практический опыт, и вообще с теми, с кем сотрудничать выгодно. Хорошо умеет оценивать квалификацию специалистов. Видит действительные возможности человека почти вне зависимости от того, что сам этот человек по их поводу думает и говорит.

ВП-объективик, он не может и не хочет быть заложником переменчивых людских желаний и симпатий. По натуре он скорее предприниматель, производственник; вряд ли он будет заниматься брокерством и вообще посредничеством, разве что для того, чтобы скопить первоначальный капитал. Для него очень важны имя, солидность, авторитет. Независимо от того, в какой сфере ВП работает, он будет стремиться к созданию максимально сильного, способного к конкуренции предприятия.

Логику визуал-продактика нетрудно отличить от любой другой. Люди этого типа обыкновенно считают, что доказать можно все, что угодно. Важна убедительность и конкретная цель доказательства, поэтому обвинять визуал-продактика в спекулятивности его доводов бесполезно. Не случайно среди ВП (вообще любящих поговорить) нередко встречаются красноречивые ораторы.

Отношения визуал-продактик строго делит на официальные и личные. Иерархию четко осознает, но относится к ней творчески: легко переставляет подчиненных, возвышая одних и понижая других. Обычно во время деловой беседы немного суховат, подтянут, умеет выдержать нужную дистанцию между собой и собеседником. Но в отличие от аудиал-продактика, для которого знание собственного места в системе является определяющим фактором, для визуал-продактика главное-это чувство собственного достоинства, осознание собственной силы, и уже из этого делается вывод о том, кто на какой ступеньке стоит и должен стоять.

При общении с подчиненными-в эту категорию, как правило, попадают и члены семьи-визуал-продактик склонен проявлять волю, а иногда и жесткость. Но уверенность в себе, свойственная этому типу, в большинстве случаев приводит к тому, что ему никто и не думает сопротивляться.

Если ситуация требует решительных действий, визуал-продактик действует активно и

быстро, сметая на своем пути все, мешающее продвижению вперед. Как никто другой, ВП способен ценить силу: и тела, и духа. Более того, слабого он уважать просто не способен (внутренне), хотя внешне умеет держаться со всеми уважительно.

* *

ВП лучше разбирается в конкретных качествах, чем в потенциальных возможностях. Квалификация, с его точки зрения, и более проверяема, и более важна, чем способности и характеры людей. В ней можно быть уверенным настолько же, насколько в качестве товара. Но вот каковы перспективы дела, какие зерна будущего в нем зреют, визуал-продактику не всегда легко оценить. Возможности перспективного развития, закладываемые им в свой бизнес, заметно уступают его сиюминутной выгодности и крепкости. Немногие визуал-продактики, к сожалению, знают, что если пользоваться помощью людей с футурологическим складом интеллекта, необходимость упрощать ситуацию до примитивности отпадает.

В одном, однако, визуал-продактик превосходно видит перспективу-в возможности улучшения качества вещей за счет понимания их объективной структуры. Например, понимая, как устроена вещь, визуал-продактик лучше других видит, как сделать ее максимально качественной. Хотя способностей хозяйственника у ВП гораздо больше, чем способностей инженера, но и последние используются на пользу делу. Он способен глубоко разбираться в научно-технической стороне производства, в котором участвует.

У людей такого типа есть некоторые проблемы с пониманием характеров и субъективных желаний людей. Поэтому они несколько "подозрительны" по отношению к новым знакомым, хотя и стараются этого не показывать. Общение визуал-продак-тик развивает очень постепенно, и то если человек ему интересен; чаще же просто предпочитает сохранять дистанцию. Чем больше ВП знает о характерах людей, тем легче и приятнее с ним общаться.

Критику за недостаток чуткости визуал-продактик переносит тяжело и стремится ее избежать. Чрезмерное стремление быть хорошим и относительно большое число промахов, которые он совершает в общении, иногда приводят его к мысли, что любовь-мало кому доступная роскошь.

Нередки у ВП трудности в поддержании личных отношений с другими людьми. Вообще же, визуал-продактики обычно считают, что хорошее отношение к человеку-это уважение и внимание к удовлетворению его материальных запросов. Такая позиция может, например, проявляться так. Визуал-продактик насильно заставляет человека, которому симпатизирует, действовать к его же личной выгоде, если тот по непонятным причинам сам этого не делает. Хорошие отношения с ВП сохраняют люди, с юмором относящиеся к его грубоватой манере общения.

ВП обыкновенно затруднительно предсказывать дальние последствия своих действий. Связано это с недостаточными способностями к динамическому моделированию и организации информационной структуры процессов. Недостаточно свободно распоряжается временем. Может упускать из виду негативные и, в еще большей степени, позитивные тенденции развития социальных и экономических процессов.

Психологически это проявляется как резкое ощущение недостатка времени, медленно-скучное или напротив, чрезмерно динамичное течение окружающей жизни, беспокойство и неуверенность в будущем.

Критерий такого состояния-серьезное, отрешенное, вдумчивое выражение лица, частое поглядывание на часы, ссылки на какие-нибудь срочные дела. Внутреннее состояние развала жизненного ритма для визуал-продактика гораздо тяжелее, чем это обычно заметно окружающим. ВП претит все, что может быть принято как переваливание им своих проблем на других. Он очень не любит жаловаться, даже когда к тому есть вполне достаточные основания. Чтобы не провоцировать подобных состояний, окружающие и особенно те, от кого визуал-продактик зависит по службе, должны достаточно уважительно и внимательно относиться ко времени ВП, не заставлять его долго ждать, делать бессмысленные с точки зрения перспективности дела; также (и в еще большей степени) нельзя настраивать его на бесперспективное.

Визуал-продактик нечасто полностью контролирует свои эмоции, в частности, свои субъективные реакции на изменения самочувствия. Заболев, почти совсем теряет эту возможность. Старается отлежаться вдали от людей и даже не сообщать им, если возможно, о своем плохом состоянии. Поэтому окружающим могут быть непонятны возникающие в такой ситуации мрачноватость и раздражительность визуал-продактика. Требуется определенный такт, чтобы понять истинные их причины. Самому ВП можно посоветовать не упускать свое самочувствие надолго из виду. Это упростит решение некоторых эмоциональных проблем.

Настроение такого человека легко сбить и испортить. Он далеко не всегда даже сам понимает, каковы причины тех или иных его эмоциональных состояний. Тем более это относится к настроению окружающих людей. Направлять его в нужную сторону ВП умеет плохо. Ему гораздо легче убеждать людей, чем уговаривать и воодушевлять. Он не режиссер и не актер.

Нередко визуал-продактик невольно расстраивает или сердит других людей, хотя это ему очень неприятно. С приобретением опыта вероятность возникновения таких ситуаций уменьшается.

Самому визуал-продактику и окружающим его людям стоит спокойно относиться к некоторой негибкости его эмоциональных реакций. Серьезным звоночком о неблагоприятности внутренней ситуации и переутомлении могут служить посещающие иногда ВП состояния "неверия в светлое будущее". В такие моменты хорошо бы отдохнуть и пообщаться с близкими друзьями.

Планирование-вопрос весьма сложный. Но визуал-продактик почти уверен, что если он будет работать быстро, четко и точно, то успеет сделать все, что нужно.

О своем здоровье визуал-продактик задумывается редко. По его словам, оно просто великолепно, даже если на самом деле все не слишком хорошо. Собственное плохое самочувствие всегда и всюду готов проигнорировать. Но к здоровью других, особенно от него зависящих, относится ответственно и бережно, готов расходовать на это немалые средства. Живя один, способен довольствоваться жесткой постелью, температурой воздуха чуть выше нуля, голыми стенами... Однако он далеко не поборник и не любитель лишений - просто ему достаточно безразличны сенсорные удобства, и ради себя одного он "этой ерундой" заниматься не будет. Способен довольно долго игнорировать голод, холод и т. д., а когда замечает их, не делает из этого проблемы: если есть возможность поесть, погреться-наслаждается всем, а нет-так нет.

Трудиться ВП умеет и любит. Более того, когда труд его нужен и хорошо оплачивается (пусть не деньгами, а хорошими отношениями окружающих, их восхищением и заботой)-это настоящий работник, не способный ни минуты просидеть без дела, разве что ради приятной беседы.

Обычно визуал-продактики обладают прекрасной памятью на факты. Если доказательства и логические ходы человек этого типа готов раз за разом проделывать и переделывать заново, то фактическое обоснование, приводимое им, совершенно четкое и полное. У ВП не менее развита и моторная двигательная память. То, что он научился делать, не перестанет уметь никогда.

При всей нелюбви к пустоголовым бездельникам, визуал-продактик редко критикует других людей за ошибки в работе и уж никогда не издевается над чужой беспомощностью. Он склонен бороться с лентяями другими способами: во-первых, личным примером, а во-вторых-рублем.

Потенциально наиболее благотворны взаимодействия со следующими типами: тактил-лингвик, тактил-сциентик, тактил-трейдик, кинето-лингвик и аудиал-лингвик.

Рекомендуемые сферы деятельности: юриспруденция, правоохранительные органы, военное дело, политика, финансы и отрасли материального производства.

Обсудить статью на форуме