Описание Наполеона от Р.К. Седых.

Визуал-трейдик (Наполеон, ESFP).

*

Стиль жизни визуал-трейдика-жизнерадостность. Всегда на людях. Всегда со вкусом одет. Эстет. Знает толк в вещах. Его костюм в целом выглядит значительно дороже, чем результат простого сложения стоимостей каждой его отдельной детали и детальки. Лишней и ненужной покупки не сделает.

При знакомстве с новым человеком ВТ первым делом обращает внимание на его внешность и одежду-оценивает. Хотя допускает и существование вкуса, отличного от своего, но собственному доверяет больше. Перенимает только лучшие из чужих достижений.

Люди, не стесненные в средствах, но покупающие и носящие вещи, которые им совершенно не идут, визуал-трейдика изумляют и вызывают подозрение в легкой ненормальности.

Мнение ВТ по поводу привлекательности вещей довольно твердое. Но если окружающие не замечают красоты, которую видит он, визуал-трейдик несколько теряется. Навязывать свое мнение другому он не любит. Поэтому, хотя чужая внешность и оценивается придирчиво, замечания делаются редко. Мешает этому также нежелание обижать других. Однако если этот другой повел себя "не так" и вызвал раздражение визуал-трейдика, то рискует услышать немало о своих дефектах и глубоко почувствовать, что ему многого недостает.

Со своими деньгами ВТ обращается легко. По натуре ему ближе обмен, чем накопление. Неудачи из колеи не выбивают, скорее мобилизуют. Визуал-трейдик относится к эстетике, деньгам и вещам, как артист или поэт. Его практичность-это красивое умение упиваться радостями жизни. Но скажи визуал-трейдик все, что здесь написано о его вкусе, умении хорошо выглядеть и делать покупки, он станет отчаянно возражать: да не настолько развит его вкус, да не так уж и идеальны его покупки, и во внешности своей он далеко не так уверен и был бы не против, если бы она была лучше. Во всех этих возражениях, однако, без особого труда просматривается спокойная сила верно

оценивающего себя человека-он не склонен ни переоценивать себя, ни делать из своих проблем трагедию.

Характерные черты личности ВТ-сила воли, энергичность, чувство собственного достоинства. Эти свои качества ви-зуал-трейдик ценит во всяком случае не меньше, чем финансовые возможности, поэтому ни за что не станет зарабатывать методом, унижающим его в собственных глазах.

ВТ часто бывает лень зарабатывать на себя, но ради благородного дела он может одновременно совершать трудовые подвиги и коммерческие чудеса. Милосердие для людей такого типа-не пустое слово. В проявлении его они, опять-таки, опираются на свое мнение больше, чем на устоявшееся в обществе. Не все визуал-трейдики заботятся о больших группах людей. Уровень социальной активности среди представителей типа различен. Но уж хоть о ком-то ВТ заботится наверняка.

Симпатии визуал-трейдика устойчивы, желания-вполне конкретны. Если же мы проследим развитие его личных отношений на протяжении значительных участков времени, то они, как и у всех спонтаников, окажутся переменчивыми. Еще сильнее это заметно, когда дело доходит до чувств-они очень сильные, но не очень постоянные. ВТ легко переходит от горячего восхищения к не менее горячему возмущению.

И ссориться, и мириться представители этого типа умеют хорошо. Время от времени устраивают себе маленькие тренировки-беззлобно, но не всегда безобидно. Правда, никогда не делают этого без выгоды для себя.

Есть стремление к совершенству в умении строить отношения, хотя далеко не всегда собственные этические качества и умение общаться оцениваются удовлетворительно. Если окружающие любят визуал-трейдика и благодарны ему за проявляемое благородство-что может быть приятнее? Чем более этичным хотят видеть человека этого типа, тем симпатичнее его поведение. Но против своих желаний ВТ идет редко, ведь он может оправдать (и вполне высокоморально) чуть ли не любой свой поступок.

Если визуал-трейдик в какой-то момент почувствовал, что нужен людям для достижения благородной цели, и с самоотверженностью реализует это свое общественное

предназначение, то можно сказать, что он состоялся как личность. Успехи такого рода провоцируют на достижение новых целей на новом, более высоком, уровне. Если ничего подобного на жизненном пути ВТ не случилось, он может сделаться обыкновенным хулиганом, совершенно бессовестным в отношении чужих вещей и чувств.

Большинство визуал-трейдики потенциально обладают коммерческими способностями. Даже если эти способности не могли в полной мере проявляться раньше, и нельзя их сразу использовать для конкретного дела. Но тем не менее они, по крайней мере, могут давать интересные идеи. Попытки применить на практике коммерческие способности визуал-трейдика обычно приводят к их быстрому развитию.

* *

ВТ любит изучать характеры людей, пытается рассуждать (с опытом к нему приходит умение делать глубокие выводы) о талантливости, гениальности, одаренности. Многие представители этого типа проявляют интерес к технике, с которой сталкиваются. Возникает желание разобраться в ее устройстве и принципах работы. Удовлетворение этой психологической потребности необходимо для нормального развития и самочувствия визуал-трейдика. В детстве это может проявляться, например, в разбирании будильников. Мудрым решением будет не мешать и не тешить себя напрасными надеждами на то, что часы после сборки будут работать.

Чем лучше разбирается визуал-трейдик в устройстве, свойствах и возможностях приборов, характеристиках и способностях людей, тем увереннее он себя чувствует и лучше соображает. Такого рода информации должно быть значительно больше, чем он может осознать и обработать, иначе ему будет просто не о чем думать, да и незачем. Мышление ВТ конкретно, и абстрактное может быть развито только на примерах в той области, которая интересует его с практической стороны. Пока визуал-трейдик не разобрался в ситуации и не увидел ее перспектив, поступать умно просто не может, и грешно от него этого требовать. Он сам настолько заинтересован в своем интеллекте, умении рассуждать и действовать, что любое дополнительное давление в этой области приведет только к обидам.

Если визуал-трейдик сделал логическую ошибку, лучше всего поправить его спокойным, уверенным и уважительным тоном, объяснить, как будет правильно (притом ни малейшим образом не оценивая его умение рассуждать). Будьте уверены, если правы вы, а не он, у него не возникнет желания с вами спорить, он признает вашу правоту и будет еще благодарен за то, что вы избавили его от неприятной работы поиска собственной ошибки. Самим визуал-трейдикам я бы посоветовал в случаях, когда

возникает необходимость рассуждать, особенно прилюдно, акцентировать свое внимание не столько на самом процессе рассуждения, сколько на сути рассматриваемого вопроса и тех материальных выгодах, которые даст разрешение проблемы.

Вот некоторые из черт ВТ.

1. Рассуждение невозможно само по себе, оно следует за пониманием. Чем лучше ВТ понимает, зачем нужно то, о чем он говорит, тем доходчивей и логичнее его речь.
2. Самоуважение визуал-трейдика прямо зависит от того, насколько, по его собственному мнению, развиты его способности.
3. Уважать человека без способностей ВТ не будет. Вообще уважение само по себе для него не слишком понятное слово, оно возникает только относительно какого-то конкретного объекта.
4. Способности, по его мнению, важнее социального статуса, потому что их наличие автоматически предполагает в будущем соответствующее положение. Чем лучше образование визуал-трейдика, чем больше будут его материальные возможности.

* * *

Если спросить у представителя этого типа, как у него дела со временем, ответ, скорее всего, будет откровенным: «не очень». Времени хронически не хватает, особенно если учесть активность визуал-трейдика, заставляющую его хвататься порой за уйму дел, каждое из которых невыполнимо даже по отдельности. Рассчитывать время, необходимое для работы, такой человек умеет плохо. Далеко не все, что ему необходимо, он успевает сделать. Есть вопросы, ответить на которые ВТ без посторонней помощи трудно: когда стоит спешить, а когда нет? Когда время наполнено перспективными делами, а когда пусто? Насколько быстро работают другие?-все это для визуал-трейдика весьма туманно и загадочно. Поэтому «все ли я успел, что мог?»- вопрос не самый приятный из тех, что время от времени он себе задает. ВТ признателен тому, кто помогает ему распределять время и организовывать долговременную работу. Наоборот, когда его время попусту отнимают, очень сердится,

и это, пожалуй, единственный случай, когда он позволяет себе показать, что расстроился.

Будущее неясно для визуал-трейдика, поэтому люди, дающие умные стратегические советы-это, с его точки зрения, люди, которых можно любить и уважать, пусть они даже критикуют его за то, как он сам планирует свое будущее. Впрочем, и к другим он относится так же: попусту тратить чужое время и мешать работе ВТ может только случайно или по незнанию.

Визуал-трейдик уважает людей деятельных, умеющих работать, особенно на перспективу. Причем к какой категории- умеющих или не умеющих-отнести себя, ему непонятно. Ему нравится что-то делать в том случае, если он это умеет делать, но часто визуал-трейдик проявляет самостоятельность, не доучившись. Ему важно, чтобы конечный результат получался как можно скорее, как можно быстрее обретал зримую форму. Причина такой спешки проста-визуал-трейдик не знает, что произойдет через день. час. минуту, поэтому никак не может позволить себе заниматься чем-то, что неизвестно когда даст результат.

Работоспособность визуал-трейдика непостоянна в первую очередь из-за боязни допустить ошибку. Но если он знает, что его действия правильны, необходимы другим людям и высоко оцениваются ими, то работа будет в его руках гореть, поражать качеством и приносить ему самому огромное эмоциональное удовлетворение.

ВТ, который по мнению окружающих и своему собственному умел бы работать, разрешил бы большинство своих проблем, практически все. Правда, если такое произойдет, людей, работающих хуже его самого и не желающих исправляться, он перестанет понимать. Такое состояние, впрочем, редко достижимо из-за особенностей нашей системы, культивировавшей безынициативность и лень. Отсутствие деятельности крайне пагубно сказывается на людях такого типа. Из-за этого в отдельных случаях создается впечатление, что они патологически ленивы.

Их можно за это ругать, но лучше предложить интересное и перспективное направление и методику его освоения. В таком случае визуал-трейдик преобразуются на глазах (хотя и не следует ожидать от них слитком высокой скорости обучения новой работе).

* * * *

На вопрос о здоровье визуал-трейдик ответит гораздо более уверенно, чем на вопрос о времени. Ведь если время для него- серьезная проблема, то здоровье-нет, умения с ним управляться и поддерживать хватает даже на других (часто в ущерб себе).

Информацию о том, как следует и не следует обращаться со своим организмом, ВТ хорошо запоминает и сообщает другим, когда она, по его мнению, им нужна. Особенно если эти другие ему интересны. То же самое относится к вопросам комфорта, быта, опрятности. использования лекарств и т. д. ВТ чувствует ответственность за здоровье человека, с которым он общается. Губить его просто не позволит, о своем же самочувствии при этом способен просто забыть. Вообще, помнит о нем ровно столько, чтобы не нанести ущерба своим внешним данным (плохо выглядеть никак нельзя).

Для нормального самочувствия визуал-трейдика требуется только, чтобы окружающие, с одной стороны, были скромны в своих запросах, а с другой-хоть иногда отдавали должное умению ВТ создавать комфортные условия. Тогда у него не возникает ощущения, что ему "сели на шею".

Свое настроение визуал-трейдик стремится поддерживать на высоком уровне. Стремится к тому, чтобы сила и красота его переживаний никого не оставляли равнодушным.

Высоко ценит эмоциональную устойчивость, поэтому сознательно культивирует в себе эту черту. Он любит и умеет агитировать людей и договариваться с людьми, что определяет его способности в дипломатии, коммерции и культуртрегерстве.

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

Рекомендуемые сферы деятельности; гуманитарная (с практическим уклоном), например, соцобеспечение и сфера обслуживания, изобразительное искусство, арт-бизнес, коммерция, торговля, моделирование одежды и т. п.

Наполеон (Седых)

Автор: admin

19.09.2010 14:36 -

(с) *Р.К. Седых "Информационный психоанализ"*;

[Обсудить статью на форуме](#)