

Удалова Е.А., Фролова М.Г.

**ОБЩЕНИЕ С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ТРЕТЬЕЙ КВАДРЫ****Алгоритм**

Напомним [23] алгоритм типориентированного стимулирования:

1. Учитываем групповые признаки — вносим квадральный дух и колорит, выдерживаем соответствие стимульной группе, подаем информацию в нужном стиле, имеем в виду гибкость и масштаб, свойственные каждому типу.
2. Формулируем предложение так, чтобы оно не содержало «ляпов» по всем четырем сильным функциям (базовая, творческая, ограничительная и фоновая). Иначе оно не пройдет их экспертизу. В зоне своей экспертизы человек всегда увидит и подлинную информацию, и все ее искажения, а факт сокрытия существенных моментов сыграет против принятия предложения — авторитет партнера будет безнадежно подорван. Следим за тем, чтобы не вызвать реакцию защиты зная о том, что даже обоснованное воздействие на седьмую функцию вызывает ее активизацию и первичное сопротивление.
3. Исключаем любое воздействие на болевую точку. Предложение не должно содержать ни малейшего элемента, ее активирующего. Иначе коммуникация с самого начала пойдет в негативном ключе и вскоре оборвется.
4. Исключаем какую-либо критику и негатив, создаем позитивное подкрепление на ролевую функцию и детский блок.

**Четвертая квадра***Продуктивность, надежность, теплота...***Штирлиц (■○)****Групповые характеристики:**

Стимул деятельности — **престиж** (*экстравертный сенсорик*).

Стиль общения — **деловое сотрудничество** (*экстравертный логик*).

Предложение нужно озвучивать заранее, и оно должно быть масштабным (*рациональный экстраверт*).

**Функции модели А:**

**Базовая функция** — *деловая логика* — ■<sub>1</sub>.

*Штирлиц* экспертно оценивает целесообразность тех или иных действий, их эффективность, пользу, выгоду или их отсутствие, имеющиеся ресурсы. В этих вопросах он полностью доверяет самому себе, и убедить его в правильности своего мнения, если оно отличается от его собственной оценки, не удастся. Так что бессмысленно пытаться склонить *Штирлица* к принятию нашего предложения рассказывая ему о том, какую прибыль он получит в результате.

*Штирлиц* — прекрасный организатор и администратор любого процесса. Поэтому имеет смысл привлечь его на самой первой стадии разработки проекта (или на текущей стадии его реализации если стадия разработки уже в прошлом), и мы сможем

■ 1	○ 2
△ 4	└ 3
▲ 6	└ 5
□ 7	● 8

**Модель А ТИМа ■○**  
(ЛСЭ, «Штирлиц»)

быть уверены, что дело построено и организовано наилучшим образом. При этом мы не должны навязывать *Штирлицу* своего видения того, как и что нужно делать, а должны, напротив, продемонстрировать полное уважение к его экспертному мнению и всяческую готовность следовать его указаниям.

Наглядная демонстрация затруднений в вопросах «как это сделать», «как это реализовать», «как это воплотить», «где взять денег» — вполне способна простимулировать Штирлица включиться в решение вопроса.

#### **Творческая функция** — *сенсорика ощущений* — $O_2$ .

Качество и респектабельность, законченность и надежность конечного продукта являются для *Штирлица* несомненными ценностями. В вопросах комфорта, здоровья, красоты и удобства он разбирается экспертно и склонен заботиться не только о себе, но и об окружающих (своих близких, своих сотрудниках, всех, кого он считает «своими») и создавать для них наиболее благоприятные условия.

Поэтому любые предложения, предполагающие низкое качество или ухудшение чьего-либо состояния, вызовут критику с творческой функции *Штирлица*. Следует при его активном участии продумать или скорректировать проект таким образом, чтобы он обеспечивал и должный уровень качества результата, и должный уровень комфорта всех участников.

#### **Ролевая функция** — *этика эмоций* — $L_3$ .

На людях *Штирлиц* проявляет повышенную эмоциональность. Стремится показать себя общительным, веселым, стать «душой компании». Шутит, рассказывает анекдоты, берет на себя роль тамады.

Поскольку функция слабая, то часто в конкретной ситуации такие его проявления бывают в той или иной степени неуместны. Однако не следует спешить со своей критикой и говорить о том, что это не смешно или сейчас не в тему, и тем более, что его поведение выглядит по-дурацки. Подрыв социальной адаптации никогда не приводит к позитивному результату.

Оценим его старания, посмеемся над рассказанным им анекдотом, подхватим по возможности его инициативы в области культурно-массовых мероприятий чтобы его поддержать. Или отвлечем его вопросом из области компетенции по взрослому блоку чтобы перевести в конструктивное состояние.

#### **Болевая функция** — *интуиция времени* — $\Delta_4$ .

К аспекту *интуиции времени* ( $\Delta$ ) относятся вопросы своевременности и несвоевременности, удачи, шансов, перспектив, судьбы, прошлого и будущего, возраста, моды и стиля. Все эти и связанные с ними вопросы у людей типа *Штирлиц* попадают на точку наименьшего сопротивления, вызывают растерянность и отторжение, дезориентируют их.

Для того, чтобы общаясь со Штирлицем не задеть болевую точку, надо избегать:

- ⊗ Критики за опоздание и *нарушение* сроков, равно как и похвалы за своевременность прихода или выполнения чего-либо.
- ⊗ Разговоров о возрасте в любых ракурсах — о годах, молодости, юности, зрелости, старости, конечности жизни, смерти.
- ⊗ Рассуждений о шансах, удаче, судьбе, разговоров о будущем, гаданиях и предсказаниях.
- ⊗ Критики, равно как и похвалы его внешнего вида или обсуждения внешнего вида других в ракурсе стилевого единства образа (можно говорить, что удобно и подчеркивает цвет глаз, и нельзя, что модно и современно).
- ⊗ Подгонять его или «подвешивать» в неопределенности по времени, заставлять ждать.

#### **Суггестивная функция** — *этика отношений* — $L_5$ .

*Штирлиц* программируется на знаки хорошего отношения, полученные от окружающих. Добрая улыбка или пара слов в духе «мы же с тобой друзья», «я же тебя люблю» или «вы самый лучший начальник» способны заставить его забыть о предыдущих «провинностях» человека, транслирующего такие сигналы.

Поэтому очень долгое время, порою годы, может длиться такая ситуация, что дружба и любовь *Штирлица* является «игрой в одни ворота», когда его бессовестно используют. Но если

кто-то последовательно своими делами опровергает свои же декларации отношений, то в конце концов, срабатывает базовая функция, и в голове *Штирлица* складываются в общую адекватную картину все неблагоприятные поступки такого «друга». И тогда он перестает ему верить. Так что злоупотреблять не стоит.

А вот обратить его внимание на то, что кто-то им манипулирует, если это действительно так, — стоит. Есть шанс, что он выйдет из-под программирования по детскому блоку и включит «голову», то есть начнет принимать решения с верхнего блока.

**Референтная функция** — *интуиция возможностей* — ▲<sub>6</sub>.

Собственные идеи *Штирлица* часто выглядят в глазах *интуитов* сомнительно или нереалистично, поскольку шестая функция — слабая и к творческой работе непригодна. Однако критиковать «эвристические озарения» *Штирлица* не стоит, подача негативной информации на детский блок не способствует позитивному развитию коммуникации. Можно принять их на словах и затем незаметно подкорректировать, приведя в приемлемый вид, или заменив своими, более адекватными и интересными.

Подсказанные идеи, которые самому не пришли в голову, *Штирлиц* обычно воспринимает с удовольствием, и часто вдохновляется на их реализацию. Он прекрасный realizator и воплоитель, а вот идей, достойных реализации, ему не хватает.

**Ограничительная функция** — *структурная логика* — □<sub>7</sub>.

Если *Штирлиц* чего-то не хочет, или ему что-то не нравится, он впадает в формализм, придирается к деталям, перестает что-либо понимать, ссылается на законы и грозит санкциями. Может обращаться с негативным оттенком к статусу и иерархии («ты кто такой», «кто из нас начальник»), демонстрировать негативную оценку умственных способностей собеседника.

У неискушенного партнера по коммуникации при этом может возникнуть соблазн пуститься в объяснения, обоснования, споры и аргументацию своего мнения. Однако делать этого категорически не стоит, *Штирлица* это только еще больше разозлит.

Надо понимать, что на самом деле, в случае с ним, это не непонимание или неспособность самому разобраться, а способ защиты. Спровоцировать ее могло что угодно. Возможно, мы не вовремя подошли со своим предложением, или кто-то его разозлил еще до нас, и он не успел успокоиться.

В любом случае нам следует или выбрать другое время для разговора или попытаться вывести его в конструктивный режим, задав вопросы по функциям верхнего блока — «как это лучше и удобнее сделать».

**Фоновая функция** — *волевая сенсорика* — ●<sub>8</sub>.

Вопросы распределения сил, статуса и престижа, ответственности и территориальных расположений входят в экспертную зону *Штирлица*. Обмануть его в этой области не удастся. Подмять, подвинуть или заставить тоже. *Штирлиц* не любит агрессии и старается по возможности ее гасить или избегать, но если придется применить силу тоже не растеряется. «Наездов» на свою территорию он не допустит ни в каком случае.

Сформулируем предложение так, чтобы оно соответствовало его статусу, не роняло, а создало его престиж, откажемся от мысли на него давить, отнесемся к его границам с уважением — и у него не будет причин с нами бороться.

**Достоевский** (□▲)

**Групповые характеристики:**

Стимул деятельности — **личный интерес** (*интровертный интуит*).

Стиль общения — **обмен знаками душевной привязанности** (*интровертный этик*).

Предложение нужно озвучивать заранее, учитывая интересы и комфорт респондента (*рациональный интроверт*).

## Функции модели А:

**Базовая функция** — этика отношений — □<sub>1</sub>.

*Достоевский* экспертно оценивает как глобальное поле человеческих отношений, так и локальные поля отношений в тех или иных группах, а так же намерения и мотивы каждого отдельного человека. Он прирожденный психолог, тонко и глубоко проникает в самую душу собеседника, видит все его устремления, степень осознанности им своих целей и поступков, его истинное отношение к партнеру.

Приоритетным стремлением *Достоевского* является такое состояние действительности, в котором бы все отношения между окружающими носили правильный с его точки зрения, гармоничный, согласно его ощущению, характер. И экспертизу его базовой функции пройдет только такое предложение, которое не противоречит этому стремлению.

Если *Достоевскому* кто-то не понравился, ничто не убедит его в том, что его мнение ошибочно, и на самом деле этому человеку можно доверять.

Так что разумно будет прислушаться к любым его этическим рекомендациям относительно наших взаимодействий с другими людьми. Это может уберечь нас от многих разочарований и потрясений, от вступления в деструктивные отношения и от разрывов тех отношений, которые следовало бы сохранить.

Следует иметь в виду, что все нечистые намерения *Достоевский* увидит вопреки любым попыткам их скрывать. Поэтому с предложением к нему следует выходить с чистой душой и открытым сердцем.

**Творческая функция** — интуиция возможностей — ▲<sub>2</sub>.

*Достоевский* способен придумывать нестандартные развороты, выходы из «безвыходных» ситуаций, искать и находить способы и подходы в решении этических задач. Однако поисковая активность включается у него только тогда, когда ему лично, по каким-то его собственным мотивам, стало нужно, важно или интересно изменить текущую ситуацию. Заинтересованность может вызвать как что-то в самой задаче или перспективах, которые открывает ее решение, так и возможность помочь другому человеку.

Критику *Достоевского* вызывают проекты, нереалистичность которых для него очевидна. Его оценка чего-либо как возможного или невозможного является адекватной и экспертной.

Чтобы простимулировать творческую активность *Достоевского* следует обрисовать ему свое видение ситуации, рассказать о затруднениях, печалях, беспокойствах и переживаниях.

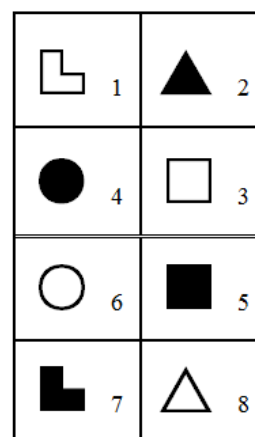
**Ролевая функция** — структурная логика — □<sub>3</sub>.

На людях *Достоевский* стремится выглядеть разумным. Он пускается в рассуждения и объяснения, говорит о необходимости «все обдумать», «посчитать», «разобраться», о «правильной расстановке приоритетов», о причинах и последствиях.

Нередко эти рассуждения вызывают у логиков сомнения и вопросы. Поскольку функция слабая, по ней не удастся избежать неточностей и ошибок. Однако озвучивать свои замечания логикам в этих случаях не стоит. Подрыв социальной адаптации вряд ли поможет нам гармонизировать коммуникацию и расположить *Достоевского* к принятию нашего предложения. Лучше поддержим его, выслушаем, позволим ему почувствовать себя уверенно в обществе, незаметно скорректируем при необходимости ошибки (или проигнорируем их если это не критично).

**Болевая функция** — волевая сенсорика — ●<sub>4</sub>.

Общение в приказном тоне, «наезды», давление, прессинг (как в вербальном, так и в невербальном выражении), любые попытки подчинить, принудить, заставить, физическое воздействие (как, например, «дружески» пихнуть в плечо, что-то выхватить из рук или всучить), при-



**Модель А ТИМа** □▲  
(ЭИИ, «Достоевский»)

звы к собранности и дисциплине («давай, соберись, возьми себя в руки» — сказанное уверенно и напористо) — все это, и все, что на это может быть даже отдаленно похоже, из взаимодействия с *Достоевским* следует исключить полностью.

Не стоит ожидать от него самого напористости и пробивной силы, для задач, решение которых требует именно (и преимущественно) этих качеств, гораздо лучше выбрать других исполнителей.

Общаться с *Достоевским* следует нейтрально или мягко.

**Суггестивная функция** — *деловая логика* — ■<sub>5</sub>.

*Достоевский* с готовностью и удовольствием включается в работу, участвует в проектах, берется осваивать технологии, соблюдает рецепты. Перспектива затеять бизнес, заработать денег, сделать хорошее дело — его неизменно увлекает и завораживает. Ему нравится деловая активность и предприимчивость, и люди, которые этими качествами обладают. То есть увлечь его своим предложением, «зайдя» с *деловой логики* (■), используя соответствующую семантику, совсем не сложно.

Только следует помнить при этом, что пятая функция совсем слабая, и ждать от нее самостоятельной эффективности или адекватной оценки не следует. Однако она очень послушна, и *Достоевский*, в условиях пошагового руководства, может быть неплохим исполнителем.

Следует подробно, мелкими порциями выдавая предложение, говорить ему, как и что делать. И контролировать процесс исполнения, не пуская его на самотек. Хвалить за прекрасную работу. Ошибки расценивать как результат своих недостаточно продуманных или недостаточно декомпозированных указаний, значительность их нивелировать и спокойно исправлять. Не забывать регулярно подчеркивать пользу текущей деятельности и грядущие выгоды.

**Референтная функция** — *сенсорика ощущений* — ○<sub>6</sub>.

Создать красивую, комфортную и уютную обстановку, вкусно угостить *Достоевского*, преподнести ему маленький презент, позитивно затрагивающий органы чувств (съедобный, ароматный, приятный для глаз или тактильно) — верный путь к тому, чтобы расслабить его, вызвать благодушное настроение, расположить к себе. С таким же удовольствием он примет участие в совместном создании кулинарного шедевра. Или созерцании красот природы или живописи.

Устроим представителю этого типа удобное рабочее место (если мы его работодатель), покормим его или доставим другие телесные радости (если он наш партнер) — и он будет расположен и к нам и к нашему предложению.

**Ограничительная функция** — *этика эмоций* — ■<sub>7</sub>.

Эмоции являются для *Достоевского* орудием защиты, которое активируется бессознательно в состоянии испуга, недовольства, усталости и раздражения, способом прекращения нежелательных сюжетов. Проявления этой функции разнообразны. Это могут быть слезы, нервное хихикание или истерический смех на грани рыданий, пробуждение в окружающих жалости, сочувствия, желания вступиться, оградить, защитить, возбуждение общественного возмущения и порицания в адрес «обидчика».

Столкнувшись с подобными проявлениями, следует помнить об их природе и не слишком вовлекаться в эмоциональные переживания. Можно переждать «в сторонке», отложить беседу на другое время или попытаться вывести *Достоевского* из состояния защиты в функции личностных блоков — взрослого или детского.

**Фоновая функция** — *интуиция времени* — △<sub>8</sub>.

*Достоевский* удачлив, бессознательно оказывается в нужное время в нужном месте, обладает экспертным ощущением своевременности и несвоевременности, тонким чувством того момента, когда вот именно сейчас — пора. Не нужно навязывать ему время выполнения чего-либо, он сам выберет самое подходящее.

Следует иметь в виду, что если *Достоевский* упорно игнорирует какое-либо предложение, это может означать то, что он ощущает в нем отсутствие или нежелательность (негативность) перспектив, может еще рано или уже поздно, и поэтому *Достоевский* безотчетно не хо-

чет тратить на него свое время. Имеет смысл перепроверить свой проект и исключить такие моменты.

### Гексли (▲◻)

#### Групповые характеристики:

Стимул деятельности — **уникальность** (*экстравертный интуит*).

Стиль общения — **обмен эмоциями** (*экстравертный этик*).

Максимальную активность вызывают внезапно озвученные масштабные предложения (*иррациональный экстраверт*).

#### Функции модели А:

**Базовая функция** — *интуиция возможностей* — ▲<sub>1</sub>.

Будучи *экстравертным этиком*, Гексли видит и слышит всех людей вокруг себя. Если кто-то страдает от невозможности найти «выход», придумать способ, говорит о своих затруднениях в какой-либо области, о том, что что-то не получается, не складывается, невозможно, или человек не знает и не может придумать как справиться с той или иной задачей, — у Гексли тут же рождается множество идей и решений. Он искренне считает, что ничего невозможного нет, и чьи-либо сомнения в этом мобилизуют его эвристическую активность. Чем сложнее и «безвыходнее» ситуация, тем ему интереснее.

Следует продемонстрировать ему свою растерянность, подавленность или даже отчаяние, озвучить свои затруднения и показать, что только в нем, единственном и уникальном, мы видим надежду на спасение и верим, что он сможет нам помочь.

**Творческая функция** — *этика отношений* — ◻<sub>2</sub>.

Гексли — прирожденный коммуникатор. Он легко и непринужденно заводит знакомства и налаживает связи, может стать «своим» с кем угодно и где угодно. Его не смущает ничье сколь угодно высокое положение и ничья неприступность. Круг его знакомств исчисляется тысячами людей и постоянно растет. Среди этих тысяч всегда находится кто-то нужный в данной конкретной ситуации, и рано или поздно найдется кто-то подходящий данному конкретному человеку. Так что озвучивать Гексли свои потребности в людях весьма и весьма целесообразно.

Вопросы имиджа и репутации так же входят в зону его компетенции, и будет разумно прислушаться с любым рекомендациям Гексли относительно наших проявлений в адрес других людей.

Если мы готовим какое-то предложение для широкой публики, следует привлечь Гексли как эксперта для разработки такой «обертки» к этому предложению, которая публике точно понравится.

Если же мы хотим предложить что-то лично ему, следует иметь в виду, что любые нечистые намерения он увидит вопреки любым попыткам интриговать и манипулировать.

**Ролевая функция** — *волевая сенсорика* — ●<sub>3</sub>.

На людях Гексли склонен всячески демонстрировать свой героизм и непобедимость. Любые попытки его заставить или на него надавить при свидетелях вызывают сопротивление. Если мы не хотим нарваться на активный отпор с его стороны, не стоит оспаривать его авторитет, пытаться доминировать или демонстрировать свое превосходство, «меряться» с ним положением, яркостью или статусом. Пусть остается героем в своих глазах — герои великодушны и склонны спасать окружающих.

▲ <sub>1</sub>	◻ <sub>2</sub>
◻ <sub>4</sub>	● <sub>3</sub>
■ <sub>6</sub>	○ <sub>5</sub>
△ <sub>7</sub>	◼ <sub>8</sub>

**Модель А ТИМа** ▲◻  
(ИЭЭ, «Гексли»)

**Болевая функция** — структурная логика — □<sub>4</sub>.

Любые обсуждения формальностей, правил, причин и последствий, попытки в чем-либо разобраться или что-то объяснить, смысловые конструкции (поэтому, потому что, из этого следует, если... то), аргументацию, ссылки на научные исследования и мнение ученых из общения с *Гексли* следует полностью исключить. Воздействие на точку наименьшего сопротивления не приводит к позитивным изменениям ситуации, а приводит только к невротизации человека и его уходу в оборону.

Так же следует исключить апелляции из серии «ну, ты же умный человек», «это же понятно (элементарно)» и им подобные. Не следует требовать объяснений или обоснований поступков, задавать вопрос «почему?». И тем более называть его глупым, или критиковать разумность его поступков.

Если мы хотим сохранить позитивные отношения и коммуникации с представителями этого типа, то не ждем от них последовательности, обязательности, соблюдения «буквы договора», и никогда не упрекаем их за отсутствие этого.

**Суггестивная функция** — сенсорика ощущений — ○<sub>5</sub>.

Создать красивую, комфортную и уютную обстановку, вкусно угостить *Гексли* — верный путь к тому, чтобы расслабить его, вызвать благодушное настроение, расположить к себе. Такую же реакцию вызовет массаж, посещение спа, или, к примеру, посещение гончарной мастерской или кулинарного мастер-класса.

Устроим представителю этого типа удобное рабочее место (если мы его работодатель), покормим его или доставим другие телесные радости (если он наш партнер) — и он будет расположен и к нам, и к нашему предложению.

**Референтная функция** — деловая логика — ■<sub>6</sub>.

Если *Гексли* не имеет амбиций по деловой логике, то вместо любых объяснений ему следует говорить «делай (делаем) так и так». Но, к сожалению, практика показывает, что взрослые *Гексли* по своей шестой функции чаще всего амбициозны и никого не слушают, действуют так, как сами считают нужным. Поскольку функция слабая, то эффективность их действий в этом случае гораздо ниже, чем могла бы быть.

В подобных случаях следует постараться воздержаться от разбора ошибок и упоминаний о том, что «получилось именно так, как я и говорил» и «если бы ты меня послушал», или «помнишь, как в прошлый раз...». Это будет «прочитано» с болевой функции и разрушит коммуникацию. *Гексли* не учится на своих ошибках, увы, с этим приходится смириться. Следует просто аккуратно ограничить его доступ к важным технологическим или экономическим решениям.

**Ограничительная функция** — интуиция времени — △<sub>7</sub>.

Если *Гексли* говорит «давай попозже (вечером, завтра)», «сейчас надо убежать (не успеваю), давай потом» и тому подобное — мы должны понимать, что вопреки его демонстрации интереса и готовности, эти слова не стоит воспринимать буквально. Это его оружие защиты, и, будучи статиком, он просто «вычищает» текущий «слайд» от неприятных для себя явлений.

Можно попробовать вывести его из состояния защиты во взрослый блок, продемонстрировав растерянность от невозможности найти выход из ситуации. Но продолжать в прежнем ключе коммуникацию, результатом которой стало включение ограничительной функции не следует. Надо подумать, не «свалились» ли мы в процессе в формализм и объяснения, скорректировать свою лексику, поискать иные способы донесения своего предложения.

И нужно иметь в виду, что если *Гексли* упорно игнорирует какое-либо предложение, это может означать то, что он ощущает его бесперспективность, и поэтому бессознательно не хочет тратить на него свое время. К этому ощущению сильной функции имеет смысл прислушаться.

**Фоновая функция** — этика эмоций — ■<sub>8</sub>.

Что представляет собой экспертиза на безопасность с восьмой этики эмоций?

Без слов на деле *Гексли* отслеживает эмоциональный фон в окружающем его пространстве. У него есть некие свои ощущения на тему того, какой градус страстей, какая степень

накала эмоций будут здесь и сейчас гармоничны. И именно в таких «рамках» он этот фон и удерживает. Обычно это довольно спокойное состояние без каких-то значительных турбуленций.

И вот когда чье-то стороннее воздействие угрожает выходом общего эмоционального фона из заданных *Гексли* «пределов», то такое воздействие он начинает «гасить».

Чтобы не провоцировать активацию защитного блока *Гексли*, следует «держаться в руках» не допуская истерик или безудержного веселья, то есть пиковых состояний. Совсем исключать эмоции из общения с ним тоже не следует, ведь его групповой стиль общения именно обмен эмоциями. Нужно выбрать «золотую середину».

## **Габен**

### **Групповые характеристики:**

Стимул деятельности — **благополучие** (*интровертный сенсорик*).

Стиль общения — **обмен информацией** (*интровертный логик*).

Наибольшие шансы на успех имеют внезапные предложения, не выходящие из индивидуальной зоны комфорта (*иррациональный интроверт*).

### **Функции модели А:**

**Базовая функция** — *сенсорика ощущений* —  $\bigcirc_1$ .

Восприятие красоты и гармонии окружающего мира — главная основа благополучного жизнеощущения для людей типа *Габен*. Если гармония нарушена (кто-то нездоров, место неудобно, вид некрасив), у *Габена* возникает чувство, что мир не в порядке, и побуждение поправить то, что в его силах. Обычно он не нуждается в вербальном обозначении проблемы и обсуждении деталей, поскольку сам считывает дискомфорт в окружающем пространстве, и чаще всего обнаруживает и идентифицирует его раньше всех окружающих.

Проходя через фильтр базовой функции *Габена*, любое предложение будет проверяться на предмет созидания или разрушения гармонии в широком смысле, включая соразмерность усилий степени изменений в лучшую сторону. Мнение его в этой области экспертно, и к нему имеет смысл прислушаться, и переосмыслить свою идею если *Габен* ее не принимает. Предложение, скорректированное с учетом его мнения, станет гораздо более качественным и созидательным, а жизнь в целом — более удобной и приятной.

**Творческая функция** — *деловая логика* —  $\blacksquare_2$ .

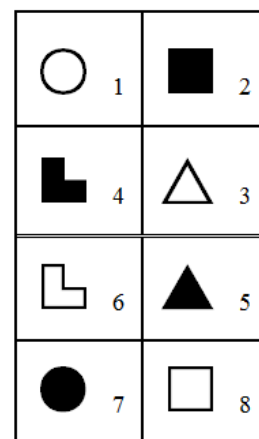
Критику *Габена* вызывают нецелесообразные предложения, низкая или отсутствующая эффективность, пустые траты или неиспользование ресурсов, перспектива убытков, любые неоптимальные действия или бездействие там, где нужно действовать.

Говорить с ним о пользе и прибыли, пытаться демонстрировать выгодность своего предложения никакого смысла не имеет. *Габен* полностью и со всеми основаниями доверяет экспертизе своей сильной функции. Либо он увидит все это сам, либо увидит, что на самом деле все совершенно иначе, чем видится предлагающему, и переубедить его не удастся.

Если наше предложение к *Габену* (или планы при нем озвученные) вызвали его критическую оценку, следует обратить на это самое пристальное внимание. Это уберет нас от ошибок и убытков.

**Ролевая функция** — *интуиция времени* —  $\triangle_3$ .

Вопрос собственной пунктуальности является для *Габена* знаком качества в глазах социума. И нам ничего не будет стоить поддержать его социальную адаптацию и оценить его ста-



**Модель А ТИМа**  $\bigcirc \blacksquare$   
(СЛИ, «Габен»)



рания по достоинству, отметив, что он всегда четко вовремя. *Габену* удастся действительно быть пунктуальным, опираясь на свои сильные функции (выбор удобного маршрута по базовой, расчет линейного времени на дорогу по творческой, дисциплина по ограничительной). А вот торопить или подгонять его не стоит, как и бегать и суетиться рядом с ним — от этого он начинает нервничать. Нужно просто заранее четко обозначить сроки, оставив ему время для подготовки в комфортном для него режиме.

Функция слабая, и у *Габена* нет уверенности в будущем, а сомнения, и даже страхи могут присутствовать. Поэтому он часто интересуется различными прогнозами и предсказаниями, что не следует критиковать даже в том случае, если источники кажутся нам весьма сомнительными. Как не следует и пугать его неблагоприятными перспективами. По слабой функции нужно помочь человеку обрести уверенность, а не усугублять его дезориентацию.

#### **Болевая функция** — этика эмоций — ◼<sub>4</sub>.

*Габен* эмоционально неустойчив и обидчив. Он не контролирует свои эмоции, не может противостоять внешнему эмоциональному воздействию, ему сложно успокоиться и прийти в равновесие если кто-то или что-то вывело его из себя. Любая эмоциональная турбулентность является для него разрушительной, независимо от того, бурная ли это радость, или глубокая скорбь.

Поэтому при общении с *Габеном* необходимо избегать любых эмоциональных всплесков. Разговаривать с ним следует ровно и спокойно, не повышая тона. Не нужно звать его на мероприятия, где ожидается накал страстей, обсуждать с ним чье-либо (включая его) настроение, делиться переживаниями, пытаться «взбодрить» или «растормошить» его.

Также следует исключить любые демонстрации обиды на него. Все недовольства с ним можно разрешить в конструктивном деловом ключе.

#### **Суггестивная функция** — интуиция возможностей — ▲<sub>5</sub>.

*Габена* приятно удивляют открывшиеся возможности, нестандартные варианты, оригинальность чьих-то проявлений, неожиданные «повороты», идеи, не пришедшие в голову ему самому. Предложение, сформулированное в соответствующем ключе, вызывает у него неизменный интерес.

Собственная абстрактная фантазия у *Габена* очень слабая, целостное видение отсутствует. Раскроем ему потенциал ситуации, обрисуем целостную «картинку», поделимся своими идеями, и очень вероятно, что многие из них в результате будут реализованы в качественный, полезный и прибыльный продукт.

Так же для поддержания детских надежд, расположения к себе и своему предложению, следует продемонстрировать *Габену*, и обеспечить для него нашу надежность как партнера.

#### **Референтная функция** — этика отношений — ◻<sub>6</sub>.

*Габен* ценит хорошие отношения. Когда кто-то начинает демонстрировать ему знаки дружбы, любви и привязанности, он поначалу принимает их довольно благосклонно. *Белая этика* (◻) у него слабая, поэтому он не может адекватно оценить искренность сторонних проявлений. Зато у него сильная *деловая логика* (■). И приняв от кого-либо «заявку» на партнерство, *Габен* ожидает от этого человека полноценного участия делами в совместном «проекте». И в дальнейшем оценивает по делам. Если дела соответствуют «заявке», то он охотно будет продолжать дружить и любить. Если же не соответствует — понимает, что его обманули, и навсегда заносит обманщика в «черный список».

Поэтому, знаки особых отношений следует делать *Габену* только в том случае, если мы хорошенько подумали и действительно готовы вкладываться. В противном случае, сыграв свою роль «на входе», в дальнейшем они сыграют с нами злую шутку, и мы сами обрубим себе возможности взаимодействовать с представителем этого типа на более длинной «дистанции» — соответствующей нашим истинным намерениям.

#### **Ограничительная функция** — волевая сенсорика — ●<sub>7</sub>.

Попытки давления *Габена* нисколько не впечатляют, он не боится агрессии, ощущает свою силу противостоять любому принуждению, и не поддается ему.

Не лучшая идея задавать ему вопрос хочет ли он того или иного. Желание и нежелание проходят по аспекту *волевой сенсорики* (●), и подобный вопрос, попадая на ограничительную функцию *Габена*, скорее всего, спровоцирует его защиту в духе «нет, не хочу». Он действительно, гораздо лучше понимает то, чего он не хочет, чем то, чего хочет. Как правило, то, чего он мог бы захотеть, у него уже есть.

Не будем вступать в противоборство с представителями этого типа, и тем самым провоцировать их на сопротивление. Обойдем стороной тему их желаний, власти, престижа и завоеваний. Не будем призывать их чего-то добиваться, соревноваться, побеждать, конкурировать за «место под солнцем». В норме *Габену* не близка идея расталкивать всех локтями на пути к победе.

**Фоновая функция** — *структурная логика* — □<sub>8</sub>.

*Габен* обладает абсолютным слухом на вранье, бессмыслицу, глупости и отсутствие порядка в голове. Попытки исказить смыслы, подтасовывать факты, выдавать одно за другое (словом, обмануть *Габена* в поле смыслов) обречены на провал. Любые смысловые нестыковки, как и мотивы «размывания» смыслов ему очевидны. Он полностью доверяет своим оценкам в этой области, его невозможно сбить с толку. Это сильная, объемная, экспертная, глобальная функция.

Разбираться или кому-то что-то объяснять *Габен* не склонен, и сам не нуждается ни в чьих подробных объяснениях и обоснованиях, ему и так все очевидно. Так же очевидны все последствия как принятия предложения, так и отказа от него. Это тоже оказывает существенное влияние на его готовность или неготовность согласиться. И решение — «да» или «нет» — возникает мгновенно.

Надо понимать, что если с фоновой функции *Габену* что-то кажется глупостью, то это, с вероятностью девяносто девять и девять в периоде процентов, глупостью и является. Отзовем в таком случае наше предложение и внимательно его рассмотрим. Чего-то мы явно не додумали.

#### Л и т е р а т у р а :

1. *Аугустинавичюте А.* Модель информационного метаболизма // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2003. — № 1. — С. 44–48.
2. *Аугустинавичюте А.* Социон // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 5. — С. 2–22.
3. *Аугустинавичюте А.* Соционная природа человечества и асоционность общества // Соционика, ментология и психология личности. — 1995. — № 3. — С. 2–8.
4. *Аугустинавичюте А.* Теория признаков Рейнина // Соционика, ментология и психология личности. — 1998. — №№ 1-6.
5. *Букалов А.В.* Потенциал личности и загадки человеческих отношений. — М.: Черная белка, 2009. — 592 с.
6. *Букалов А.В.* Соционика: гуманитарные, социальные, политические и информационные интеллектуальные технологии XXI века // Соционика, ментология и психология личности. — 2000. — № 1. — С. 5–16.
7. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Взаимодействия в изолированных малых группах // Космический форум 2011, посвященный 50-летию полета в космос Ю.А. Гагарина (сборник материалов). — М.: ИМБП РАН, 2011. — С. 146.
8. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Квадровые группировки в управленческих коллективах // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2008. — № 3. — С. 7–9.
9. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Методы практической соционики в эффективном менеджменте и кадровом консалтинге // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2017. — № 3-4. — С. 26–34.
10. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Методы соционики в подготовке и комплектовании космических и авиационных экипажей // Авиакосмическая и экологическая медицина. — 2013. — Т. 47. — № 4. — С. 27–28.
11. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Применение соционики в эффективном менеджменте // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2015. — № 3. — С. 5–16.
12. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Соционика и менеджмент // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2013. — № 6. — С. 5–9.
13. *Букалов А.В., Карпенко О.Б.* Соционика и эффективный менеджмент // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2014. — № 8. — С. 5–10.

14. Гуленко В.В. Менеджмент слаженной команды: Соционика и социоанализ для руководителей. — Новосибирск: РИПЭЛ, 1995.
15. Гуленко В.В. Тыщенко В.П. Юнг в школе. Соционика — межвозрастной педагогике. — Новосибирск: изд-во Новосиб. ун-та, 1997.
16. Карпенко О.Б., Букалов А.В. Соционические методы создания коллективов, авиационных и космических экипажей с высокой степенью психологической и рабочей совместимости // Человек. Искусство. Вселенная. — Сочи, 2016. — С. 387–392.
17. Рейнин Г.Р. Тайны типа. Модели. Группы. Признаки. — М.: Чёрная белка, 2010. — 296 с.
18. Рейнин Г.Р. Типология малых групп // Соционика, ментология и психология личности. — 1996. — № 3. — С. 21–24.
19. Удалова Е.А. Признаки Рейнина в модели А // Соционика, ментология и психология личности. — 2008. — № 6. — С. 15–28.
20. Удалова Е.А. Соционика в работе с персоналом или что показывает МВТИ // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2008. — №№ 1–6.
21. Удалова Е.А., Фролова М.Г. Как работают досоционические рекомендации по стимулированию // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2019. — № 3-4. — С. 14–25.
22. Удалова Е.А., Фролова М.Г. Соционические инструменты стимулирования // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2020. — № 1-2. — С. 14–32.
23. Удалова Е.А., Фролова М.Г. Общение с представителями первой квадры // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2020. — № 3-4. — С. 32–42.
24. Фролова М.Г. Защита слабых функций. Этика отношений // Соционика, ментология и психология личности. — 2018. — № 2. — С. 20–30.
25. Фролова М.Г. Интуиция возможностей — история и современность // Соционика, ментология и психология личности. — 2016. — № 3. — С. 15–21.
26. Фролова М.Г. Интуиция возможностей у интуитов // Соционика, ментология и психология личности. — 2016. — № 4. — С. 26–32.
27. Фролова М.Г. Интуиция возможностей у сенсориков // Соционика, ментология и психология личности. — 2016. — № 5. — С. 44–49.
28. Фролова М.Г. О маломерной интуиции времени // Психология и соционика межличностных отношений. — 2014. — № 11. — С. 18–25.
29. Фролова М.Г. О многомерной интуиции времени // Психология и соционика межличностных отношений. — 2014. — № 9-10. — С. 13–19.
30. Фролова М.Г. Практика применения соционики на пути к личной гармонии и благополучию // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. — 2018. — № 5-6. — С. 14–17.
31. Фролова М.Г. Семантика аспекта «интуиция времени» // Психология и соционика межличностных отношений. — 2014. — № 8. — С. 29–36.
32. Фролова М.Г., Денисова А.А. Этика отношений — история и современность // Соционика, ментология и психология личности. — 2016. — № 4. — С. 13–25.
33. Фролова М.Г., Денисова А.А. Этика отношений у логиков // Соционика, ментология и психология личности. — 2016. — № 6. — С. 38–45.
34. Фролова М.Г., Денисова А.А. Этика отношений у этиков // Соционика, ментология и психология личности. — 2016. — № 5. — С. 35–43.
35. Boukalov A.V., Karpenko O.B. Socionics: the effective theory of the mental structure and the interpersonal relations forecasting // Conference «Psychology in the new Europe: methodology and funding». — Krakov, Poland, 2005. — P. 28.

#### Об авторах:

**УДАЛОВА Елена Андреевна** — доктор философии в области соционики, руководитель Школы прикладной соционики (Москва, <http://www.socion.ru>). Занимается обучением диагностике, консультированием индивидуальных и корпоративных клиентов, разработкой учебных и тренинговых программ. Автор ряда статей и книг по соционике.

**ФРОЛОВА Марина Геннадиевна** — выпускница Московской Государственной Юридической Академии. С 2007 года работает в соционике, магистр соционики. Преподаватель Школы прикладной соционики под руководством Е. А. Удаловой (Москва). Автор и ведущая тренингов и семинаров.