

КЛАССИКА

© 1998

Аугустинавичюте А.

ТЕОРИЯ ПРИЗНАКОВ РЕЙНИНА

Очерк по соционике

Подробно описаны 15 признаков, которые характеризуют типы информационного метаболизма и необходимы для детального описания типов. Обсуждается проблема создания теста на основе этих признаков.

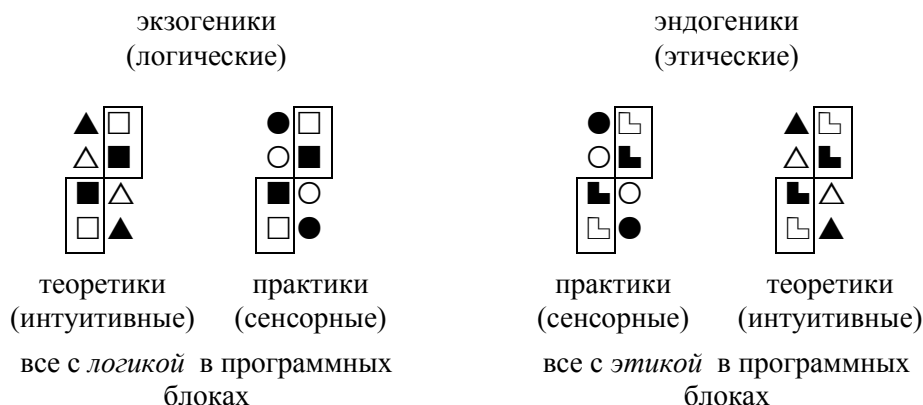
Ключевые слова: Соционика, психологические типы, типы информационного метаболизма, шкалы Юнга, признаки Рейнина.

(Продолжение, начало в №№ 1–2, 1998)

VI признак. Объектно-субъектная программа

Шестая пара признаков охватывает закономерности функционирования рациональных п/т. У *экзогеников* (логических) в программных блоках , у *эндогеников* (этических) — .

Рис. 17



Первую группу типов ИМ мы до сих пор называли только *логическими*, вторую — *этическими*. Но так как при большей объективизации мышления этих типов оказывается, что логические занимаются экзогенными процессами и экзогенными отношениями, а этические не менее объективными эндогенными процессами и эндогенными отношениями, то первых можно назвать *экзогениками*, а вторых — *эндогениками*. Первые изучают экзогенные процессы и объясняют их внешними обстоятельствами, вторые — эндогенные процессы и объясняют их внутренними обстоятельствами, влечением, потребностями, притягательной силой.

С  связаны способности человека манипулировать внешним движением, перемещением объектов и субъектов, создавать или поддерживать устойчивые системы отношений между объектами, то есть соблюдать логику поступков, движений, систем, расстояний. Этот такт ЭМ определяет способность–неспособность разбираться во внешнем мире. Способность или неспособность быть «объективным» — учитывать внешнюю ситуацию, законы, правила. Именно этот такт склоняет человека к поиску объективных истин, то есть «такого содержания человеческих знаний, которое не зависит от воли и желаний субъекта. Истина не конструируется по воле и желанию людей, а определяется содержанием отражаемого объекта», что и обуславливает её объективность» (Философский словарь).

Можно было бы сказать, что тактом ■ определяется объективность мышления человека. Это не так. Эмоции других людей — не менее объективная реальность, чем их поступки, но этот такт не способен их учитывать. Логическое мышление можно называть объектным в противовес субъектному этическому.

С ■ связаны способности человека манипулировать внутренним состоянием объектов и субъектов, в том числе эмоций и переживаний. Следует, однако, **подчеркнуть**, что этот полутакт присущ и неодушевленным объектам. Например, если мы хотим обозначить происходящее внутри солнца, земли или кипящего чайника, то для этого подходит только ■.

Примечание. Эмоции человека в нашем определении это — внутренняя активность психики и отражение этой активности вовне в громкости голоса, мимике, экспрессии движений. При этом следует помнить, что эмоции — ■ — проявляются в громкости голоса, а отношение к объекту — □ — в интонациях.

Экzogеники. Сознательно учитывают перемещение объекта в пространстве или во времени либо — сознательно регулируют межобъектные расстояния. Решительное, активное отношение к белой и черной логике, способность учитывать лишь внешние передвижения и расстояния, не полагаясь на внутренние процессы и притягательные силы ■. Уверенность только в своей объективной силе, способность полагаться лишь на неё, не учитывая своих субъективных внутренних ценностей, которые делают притягательным, воздействуют на внутренние процессы.

Эндогеники. Сознательно учитывают происходящее в других объектах и притягательную силу одного объекта к другому объекту. Незнание своих объективных сил и возможностей, способностей или прав.

Экzogеники все ситуации стараются решить расстоянием и поступками. В неприятных отношениях, когда кажется, что другие к ним плохо относятся, проявляют антипатию, удаляются сами или удаляют антипатию проявляющего субъекта. Если логический говорит: «он мне антипатичен», это обычно означает, что «он» демонстрирует свои отрицательные чувства и эмоции, как поступать с которыми — неизвестно.

Эндогеник изучает людей и ищет, как на них воздействовать. Если другой не проявляет к нему или его близким достаточных симпатий, то старается так повлиять, чтобы симпатии появились. Поэтому рекламу своим близким, как и себе, способен делать только *эндогеник*. Что такое реклама? Воздействие на эмоции, чувства, симпатии. Достаточно растрезвонить про особые таланты, способности, великое сердце и другие особые свойства партнера. Потому логический, если действует в одиночку, то может творить чудеса, но про них так никто и не узнает. Кто бы узнал так скоро про подвиг *экzogеника* Дарвина, если бы ему в подмогу не вызвался *эндогеник* Гексли? Возможно, Дарвин и вошел бы в историю, но не при собственной жизни. А академик Курчатов без академика Иоффе?

Согласно некоторым наблюдениям, этический при скандалах на рабочем месте не способен работать, а логический способен. Почему? Потому что в эмоциональных бурях окружения логический ничего не понимает и не видит смысла. Для него смысл в работе: она интересна или неинтересна, доходна или не доходна, ее результатом кто-то будет или не будет доволен. А скандалы и склоки — что-то наподобие стихийных бедствий. И если ты начальник, то их запретить нельзя и — всё. Этический тоже может не впутываться в скандалы, если это ничего не дает его престижу. Но в этом ещё нужно убедиться. В скандале он может продемонстрировать авторитетность, способность взять верх, прослыть защитником или на самом деле им стать. Эндогенная реальность не менее объективна, чем экzogенная. Эмоциональные бури дают возможность изучить людей, набраться нужного опыта, разобраться в том, что ими движет. Здесь можно учиться и на собственных ошибках. А как логические учатся на собственных ошибках в работе? Как ошибка в работе вдохновляет логического на новые поиски, так этического временные проигрыши в эмоциональных сценах. Противоположное же их обоих морально подавляет, потому что бьет по базисным блокам.

Эмоции проявлять может каждый, но только *эндогеник* получает обратную информацию. Логический же не понимает ответных реакций людей и поэтому не может ничему научиться. Может нагрубить, накричать, но это всегда срыв, самое большое — средство защиты или запугивания окружающих, «чтобы отстали». «Умно» скандалить он способен лишь под руководством этических.

Экzogеники уверены, что этические между собой вечно дерутся, пристают друг к другу, издеваются, язвят, в общем, что между ними невозможен никакой мир. *Эндогеники* же в таких своих отношениях не видят ничего из ряда вон выходящего, даже — наоборот. Вот логические, которые между собой молчат, потому что не находят общего разговора, вот это — страшно. Страшна **тишина**, потому что она не несет никакой информации. Тишина — это безвестность. Тишина кажется **напряженным молчанием**. *Экzogенику* же напряженным может казаться лишь молчание, постоянно грозящее эмоциональным прорывом, чего от другого логического ожидать трудно.

Экzogеники боятся не молчания, а бездействия, когда ничто нигде не происходит. Именно это для них **безвестность**!

Экzogеники и *эндогеники* по-разному воспринимают людей. *Экzogеник* на другого человека смотрит как на объективную реальность, с которой приходится считаться, и которую нельзя переделывать, потому что каждый человек имеет право быть самим собой.

Необходимо помнить, что *эндогеник* старается импонировать своим внутренним миром, благородством чувств и эмоций, а логический *экzogеник* — внешней жизнью, честными поступками и чистыми отношениями.

Эндогеники обидчивее, потому что обидчивостью пользуются как средством воздействия.

Знание типологии *экzogенику* дает возможность уйти от неприятного человека на расстояние раньше, до конфликта, то есть дает знание оптимальных расстояний с ним. *Эндогеникам* же типология дает способ менее конфликтного и более успешного общения. По-видимому, *экzogеники* типологией пользуются как средством защиты, *эндогеники* — как средством воздействия.

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 определенной 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. Удается 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 кладезь.

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, **незастревающими**, потому что неразрешимый, затяжной характер любые неприятности и конфликты приобретают, когда касаются **незащищенных 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**» — ведет 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:

- 1) свойствах, вытекающих из контактности индивида;
- 2) свойствах, вытекающих из его инертности.

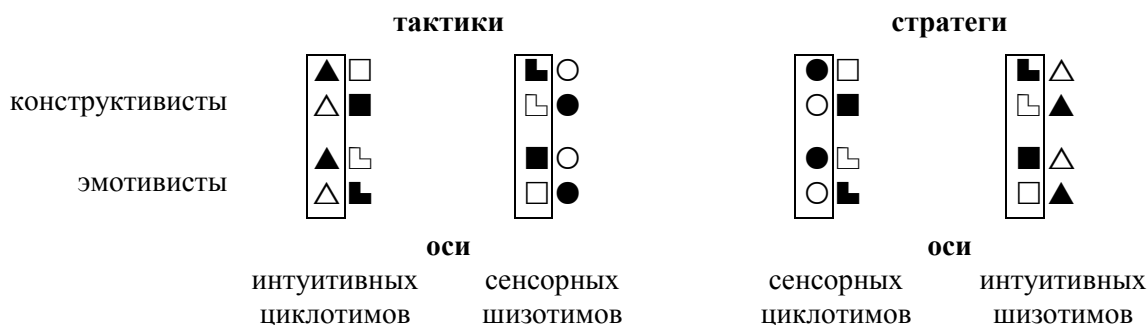
То есть о свойствах, которые ему дают его контактные и инертные блоки. Определяются эти свойства конкретным содержанием, а именно п/т ЭМ этих блоков.

Хоть полутакт 4/1 — творческий и очень сознательный, ему присуща определенная **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 приспосабливаются к реальному окружению, потому они эластичные и изменчивые, незакозненные. 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 ● в базисном блоке, всегда при деньгах, всегда имеет какие-то запасы, что-то накапливает. Те, у кого ● 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 ●, 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 отчета, 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 ▲ 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 — *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* ● в инертных блоках. Это рождает склонность к постоянному накоплению реальных материальных ресурсов. И пространства. Любые случайные манипуляции с ● направлены лишь на накопление. Зато расход всегда плановый, заранее известный. Пустое разбазаривание ● не допускается, идет 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* ▲ 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 контактным 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 тактике. Возьмем к примеру *соционику*. К ней достаточно большой интерес проявляли многие специалисты по типу □▲ (ЛИИ), ▴△ (ЭИЭ), ○■ (СЛИ), ●□ (СЭЭ). Но пока это неакадемическая наука, использовать её в собственной практике, на деле, в работе они **не могут**. Типовая психологическая закономерность.

Все они очень осторожны с достоверностью информации, её правдивостью, качеством источников: никогда не спросят у другого, если можно посмотреть в справочник. *Тактики* — наоборот. В общем, точно так же старательно, как *меценат* оформляет свои источники доходов, *дипломат* оформляет информацию: дипломами, справками, разрядами, членством в разных организациях и т. п. Без этого как-то беспокойно, можно прослыть болтуном, обманщиком, потерять доверие.

Когда же *стратег-дипломат* перепродает спиртное, то он выступает даже как бы в роли благодетеля.

Тактик не чурается никакого источника информации, если только тот способен приблизить его к какой-то истине. И не видит никакой необходимости оформлять или официализировать свои знания. Поэтому формальное, оформленное документами образование они приобретают лишь до тех пор, пока не начали работать. Как только приступают к работе, перестают что-либо оформлять, если только это кто-то не делает за них. От оформления ведь знаний не прибудет. Поэтому среди защищающих диссертации, если только они сразу после получения диплома не попали в аспирантуру, *тактиков* очень мало.

А вот заявление директора одного института о том, что он не защищал докторскую в основном потому, что при этом трудно избежать присвоения чужих мыслей, с головой выдает *стратега-дипломата*, который боится попасть в двусмысленное положение при использовании информации.

Если *стратег-дипломат* говорит, что у него нет денег, это может означать, что их нет на покупку какой-то определенной вещи, что все его капиталы в сберкассе или не хочется разменять большую купюру. Если *тактик-меценат* говорит то же самое, это обычно означает, что не только рубля в кармане нету, но и одолжить негде.

По отношению к новым идеям *стратеги* — глашатаи. Но они слишком привязаны к своим доходам и благополучию. Поэтому всерьез на эти идеи могут клюнуть лишь *тактики*, которые легко переносят любые материальные потери. Все это прекрасно сбалансировано в дуальной паре: *стратег-дипломат* приносит только те идеи, которые согласен финансировать. А *тактик-меценат* ввязывается только в то, что ему интересно, что кажется перспективным. В таких условиях производство новых идей не отрывается от материальных источников.

Тактики менее категоричны к объективности передаваемой информации и особенно собственных суждений. Все, что говорят *стратеги*, отличается большей категоричностью. Передается больше конкретных фактов и меньше собственных размышлений.

Тактик, рассказывая о чем-то, чаще всего передает не столько сами факты, сколько свое мнение о них. Это его мнение, ему так кажется, он так думает. Даже когда рассказывает конкретный факт, на вопрос «точно ли это», склонен ответить: «мне так кажется», «я так думаю».

Стратег не «думает», а знает, уверен в том, что говорит. Если информация недостаточно точна, нужен спор для ее уточнения, принятия или отвержения, но не мнениями других людей, а конкретными фактами. Написанное обычно воспринимается как факт, а не мнение.

Тактик-меценат говорит: «я думаю, мое мнение, мне кажется». Эта мягкость сама по себе — тактическое средство. *Стратег-дипломат* — «я знаю, я уверен, не сомневаюсь». Признак тактической прямолинейности и неповоротливости.

Человеку свойственна постоянная внутренняя уверенность, что по инертным полутактам он должен иметь достаточно: сил, самочувствия, времени. А по контактным — может иметь, а может и не иметь. Например, **▲□** (ИЛЭ), который не имеет на что-то достаточно хорошего настроения, способностей, времени, симпатий другим людям, — чувствует себя неловко и вообще в глупом положении. Не знает, как это объяснять. Когда для **О■** (СЭИ) это в порядке вещей: «Пообещал и не пришел? Так ведь не успел!»

В области новых знаний, новой информации *стратег-дипломат* часто видит то, что на поверхности, *тактик-меценат* — то, что в глубине. Но информативность *стратега-дипломата*, как уже упоминалось, более ранняя, «контактная», и именно она привлекает к проблеме внимание инертного на новое мецената. *Стратег-дипломат* скорее популяризатор новых проблем, настоящим их разработчиком становится неспешный *тактик-меценат*.

Например, еще совсем недавно все, кто занимался молодой у нас социологией семьи, были собирающими сливки с нового *стратегами-дипломатами*. На последних конференциях уже заметен перевес более тяжеловесных ученых — *тактиков-меценатов*.

В дуальной паре *стратег-дипломат* идет впереди партнера по собственной инициативе или выталкивается партнером. Именно он выдвигает и рекламирует какие-то проблемы или потребности, проявляет инициативу от имени диады.

Примечание: в этом случае его очень трудно назвать *стратегом*, гораздо более убедительно, казалось бы, назвать *тактиком*.

Кое-кто эту его способность проявлять инициативу называет способностью создавать проблемы. По-видимому, возможна и такая точка зрения. Не вызывающим сомнений фактом является лишь то, что именно они подготавливают почву для дальнейшей активности собственных дуалов, в руки которых на последующем этапе эта инициатива и переходит.

Если *дипломат* способен где-то «схитрить», то непременно этим воспользуется и обязательно похвастается. Если хвастать некому — неинтересно. Хвастовство своей хитростью или разумностью — приоритет *дипломата*. *Меценатов*, наоборот, все, что может быть воспринято как хитрость, почему-то ставит в неудобное положение. Потому в контакте с дуалом они ноют о своей неудачливости, бесталанности, безуспешности и т. п. Ровно таким же образом *стратеги-дипломаты* не позволяют себе (или не могут) ныть.

(продолжение следует)