



*Дмитрий Толихов*

*Практическое  
пособие*

*по инструментальной  
соционике*

Дмитрий Голихов

**Практическое пособие  
по инструментальной соционике**

«Издательские решения»

**Голихов Д. С.**

Практическое пособие по инструментальной соционике /  
Д. С. Голихов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-961991-4

Практическое пособие по инструментальной соционике, с минимумом теории, которое поможет вам определять психотипы людей в повседневной жизни. Вы узнаете всю правду про них на реальных примерах. Типирования знаменитостей с фактами их биографии помогут понять, что представляет собой каждый из 16-ти типов в окружающей действительности.

Инструментальная соционика дополняет знания Карла Юнга и MBTI, ни в коем случае им не противоречит. По сути книга представляет собой современную юнгианскую типологию.

ISBN 978-5-44-961991-4

© Голихов Д. С.  
© Издательские решения

# Содержание

Предисловие	6
1. Вкратце о теории инструментальной соционики	8
2. Подробнее о предмете инструментальной соционики	10
3. Соционические аспекты	15
Интровертная логика	16
Экстравертная логика	20
Интровертная этика	24
Экстравертная этика	31
Интровертная сенсорика	34
Конец ознакомительного фрагмента.	37

# **Практическое пособие по инструментальной соционике**

**Дмитрий Голихов**

© Дмитрий Голихов, 2019

ISBN 978-5-4496-1991-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Предисловие

Я уже немало выпустил работ в сфере инструментальной соционики и юнгианской психотипологии, но дело в том, что я являюсь еще и практикующим типологом. Заполненные анкеты, по которым я определяю тип того или иного человека – это постоянная новая «пища для размышлений» и анализа. Именно поэтому есть смысл иногда дополнять сказанное мною ранее – новыми практическими наблюдениями того, как еще можно отследить соционическое в повседневной жизни. В отличие от адептов популярной версии соционики – мы считаем, что его не так просто отыскать в повседневной жизни. Это – только небольшая часть, определяющая жизнь человека, его действия, наряду с десятком других факторов, но очень важная. Соционическое – это набор самых грубых шаблонов поведения в психике человека. Не нужно думать, что в соционике описывается сам человек, это просто некое часто свойственное явление, с «разбросом» в ту или иную сторону. Если написано, что при первой функции экстравертной сенсорики человеку может быть свойственен некоторый волюнтаризм, например, он может пендалем отправить за пивом кого-то, то это абсолютно не значит, что каждый представитель функции так поступает. Можно говорить только о том, что расположенность к чему-то подобному у человека есть, но вполне возможно, что кто-то прекрасно понимает это свое свойство и старается «держать себя в узде», поэтому внешне ничего подобного может не происходить в действительности. Зато ему может более характерно соответствовать какое-то другое из описываемых свойств, например, что он – адепт культа сильного человека, считает постыдным проигрывать в чем-либо. Исходя из того, что шаблоны поведения – это что-то такое грубое и примитивное, становится понятно, что в описаниях психотипов книги будет представлено множество нелицеприятных моментов. Не нужно этого пугаться, ведь мы каждодневно сталкиваемся с чем-то подобным, жизнь состоит из многих банальных и примитивных вещей, но, поняв явление – вам будет проще осознать, что с этим делать. Поэтому описание всех этих грубых моментов – просто необходимость, а не прихоть автора, если их убрать из текста, то и рассказывать будет особо не о чем. Останется сам человек, а не его психотип. Я же описываю именно тип, потому местами мне придется немного утрировать какое-то отдельное его свойство, слегка накалить страсти вокруг него, местами придется даже дать ему какой-то «ярлык». В таком формате понимание характера функций лучше отложится у вас в голове.

Эту книгу может быть интересно прочитать не только любителям психологии или соционики, но и интересующимся жизнью «звезд», в ней, как и в предыдущей, есть соционический обзор с анализом их психотипов, включающий интересные детали их карьеры. Пожалуй, что мною открыт довольно любопытный жанр рассказа о них. Это гораздо интересней читать, чем стандартные биографии из модных журналов. Здесь вы сможете понять некоторые именно соционические моменты в поведении знаменитостей. «Львиная часть» анализа посвящена героям сериалов канала «Дискавери», уж так получилось, что, смотря повседневную жизнь людей по документальным хроникам – значительно легче определить их социотип, ведь мы видим их такими, какие они есть. По официальным биографиям определять типы значительно сложнее, ведь соционическое – это набор наиболее грубых шаблонов и реакций человека, а отследить их проще в реальной жизни, чем по каким-то «сухим фактам». Я точно знаю, что есть читатели, которые давно ждут выхода этой книги, многие моменты стали понятны как раз в процессе обсуждения с ними актуальных тем, особенно полезными оказались вопросы Дениса Егорова. Ее написание затянулось на три квартала, что раньше для меня было не очень типично, но само пособие за счет этого получилось очень монументальным.

Уж так получилось, что каждая последующая моя книга по соционике пытается представить вопрос в еще более простой и доступной пониманию форме. Я вижу «невооруженным взглядом», что обилие теории часто просто отбивает у людей желание изучать предмет, при

том, что для практических целей нет потребности знать все нюансы соционики. Одна девушка даже после прочтения первой моей книги, в которой была представлена вся теория вопроса, искренне возмутилась, что в ней дается какая-то сложная инструкция, а как определять типы – ей так и не удалось понять. Чаще всего люди читают соционику, чтобы научиться определять психотипы. Далеко не всем интересно изучать во всей полноте отношения между типами, как это принято в соционике, практической пользы в этом не так уж и много. Тут вполне достаточно понимания того, что чем больше совпадают соционические ценности у двух типов, тем более комфортные отношения. Мы не будем залезать в глубокие теоретические «дебри», хотя совсем уж теорию не представить, конечно же, будет ошибкой.

Цель этой книги – сделать инструментальную соционику популярной. Она прекрасно дополняет как психотипологию Карла Густава Юнга, так и созданную на ее основе, и популярную на Западе типологию Майерс-Бриггс. Автор теории – Игорь Николаевич Калинаускас, входил в группу Аушры Аугустинавичюте, когда она разрабатывала соционику, но не согласился со многими ее выводами. В моей версии инструментальной соционики – она значительно больше содержит элементов юнгианской психотипологии. Лично я считаю, что и Калинаускас, и Юнг – описывают одно и то же явление, все очень хорошо укладывается в единую схему. После прочтения моих работ по инструментальной соционике – очень полезно почитать и обоих авторов. Знание инструментальной соционики не отменяет полезности изучения психотипологии Юнга, да и вообще аналитической психологии. Знание психотипологии не отменяет полезности дополнения ее элементами инструментальной соционики. Представленная в книге модель обработки информации человеком под названием «штурвал Калинаускаса» также будет подана в упрощенном виде все в тех же практических целях. Даже можно сказать, что в таком виде она будет очень близка модели типологии Майерс-Бриггс.

Почему важно знать свой психотип? Хотя бы для профориентации. Найдите себе работу на вторую функцию и, собственно, работать вам не придется ни единого дня в жизни, это скорее будет вашим оплачиваемым хобби. Сама природа создала творческую функцию для того, чтобы человек получал удовольствие от того, что он делает что-то полезное для окружающего мира. Понятно, что подросткам, вступающим во взрослую жизнь – это может дать особенно много полезной информации. По крайней мере, им будет проще понять, из каких профессий лучше всего выбрать специализацию, хотя многократно доказано, что никому и никогда не поздно выбрать более подходящую сферу деятельности.

## 1. Вкратце о теории инструментальной соционики

Карл Густав Юнг разработал теорию психотипологии, в которой определил, что наиболее полноценно сознание человека присутствует на первой функции. Исходя из этого, его поведение становится сильно обусловленным тем аспектом, который туда попадает. Это может быть экстравертный или интровертный аспект, который либо направлен на окружающий мир, либо – внутрь себя. Первая функция – это, практически, визитная карточка человека. Именно по ней Юнг определял психотипы. Он выделил мыслящий, чувствующий, интуитивный и ощущающий специальные типы (помимо основного разделения на интровертные и экстравертные). При этом мышление противостоит чувствам, а ощущение – интуиции. То есть, если на первой функции у человека находится мышление, то на противостоящей ей и наиболее бессознательной четвертой функции – чувства, и наоборот. Аналогично, если на первой функции – ощущение, то на четвертой – интуиция, и наоборот.

Попытаемся объяснить, почему все обстоит именно так. Дело в том, что нельзя одновременно быть объективным, полностью логичным в своих мыслях и испытывать чувства – они несколько мешают. Так судье тяжело выдвинуть обвинение своему родственнику, который совершил какое-то правонарушение, у него есть свои чувства. Именно поэтому правосудие не допускает, чтобы что-либо подобное происходило в повседневной практике. Аналогично матерям сложно любить своих детей, если периодически не «закрывать глаза» на их шалости. Нельзя одновременно довериться своим органам чувств и инстинктам: нужно выбрать что-то одно. Либо вы начинаете рыть землю на Аляске потому, что у вас есть данные проб грунта, которые показывают, что там есть золото, либо опираясь на свое «чутье». Можно тут еще вспомнить многогранно обыгранное в литературе противостояние «физкультурников» и «ботанов». Одни – работяги, силачи, деятельные такие, но вот «не знают, с чего начинается начертательная геометрия», хоть и учились в школе. Как бы плохо схватывается информация у них, «смотрят в книгу – видят фигу». Другие же – наоборот, им ничего не надо объяснять, они все легко «схватывают». Не успели им объяснить иностранный язык, а они уже легко на нем «шпарят», но зато почему-то физкультура у них как-то не идет, не могут пару раз подтянуться на перекладине. Физический труд их почему-то сильно изматывает, они просто не могут так работать и все, буквально «умирают» от любой ерунды вроде турпохода с рюкзаками. Как бы человек либо может легко «схватывать» информацию, либо умело пользоваться своим телом и окружающими объектами.

Мышление и чувства связаны с разумом, а ощущения и интуиция – с восприятием. Так вполне логично, что животные тоже опираются на инстинкты и органы чувств, но у них очень слабо развито мышление и тем более чувства. Понятно, что человеку нужен одновременно и разум, и восприятие действительности.

Подход соционики несколько меняет общую структуру типов Юнга и дает им другие названия. Мышление в ней – это логика, чувства – этика, ощущения – сенсорика, и только у интуиции все остается без изменений. При этом как бы каждый тип выделяется по первым двум функциям, наиболее сильно развитым у людей, а не только первой. То есть, некто – не только логик по первой функции, но еще и, например, сенсорик по второй. Так прижилось и не вижу смысла менять именно такое понимание, хотя это несколько снижает важность вычленения первой функции, именно на нее приходится львиная доля выделяемой человеком энергии либидо в своей повседневной деятельности. Так получилось из-за того, что в природе выживают лучшие, и, чтобы победить конкурентов «за место под солнцем» – необходимо быть лучшим в чем-то одном. Либо ты – лучший охотник, либо – лучший шаман, который точно знает, куда надо идти сегодня на охоту. Это может быть роль человека, который умеет «сплочать» племя, решать распри какие-то, и этим создавать себе авторитет, создавать нормы отно-

шений между людьми. Еще это может быть изготовитель предметов быта и обихода, каких-то примитивных технологий типа плуга. Все это способствовало разделению труда в первобытном обществе и до сих пор работает, но есть небольшая проблема – излишнее истечение энергии либидо по какой-то одной функции создает сильный дисбаланс в работе психики человека. У человека за время эволюции вошло в привычку перегружать первую функцию, чтобы выжить в окружающей действительности и это имеет плохие последствия для психики. Так Юнг описывает, что три оставшиеся функции в самых запущенных случаях формируют оппозицию человеку на бессознательном уровне, приобретают архаичные черты. Его могут мучить галлюцинации и т. п. проблемы. Как бы все функции должны работать, нельзя всю жизнь использовать правую руку и не нагружать левую – она неизбежно начнет атрофироваться. Каждая функция – это инструмент, который надлежит использовать, как-то «разминать» хотя бы. Если ты – логик, то полезно иногда «пожить чувствами», завести роман какой-то, если сенсорик – то «пустить в свою жизнь что-то новое», неожиданное. Интуиту может быть полезно заняться физкультурой, а этику – сходить на лекцию, изучить какой-то научный предмет.

## 2. Подробнее о предмете инструментальной соционики

Первой функции противостоит четвертая, при этом там находится аспект противоположной вертности. Если на первой находится экстравертная логика, то на четвертой – интровертная этика. Как бы происходит бессознательное дополнение наиболее сознательных действий человека. Можно понять это на обычном примере: наиболее брутальные такие мужчины часто оказываются истеричными, это происходит неосознанно. Это общий механизм работы психики человека, когда кто-то утверждает какую-то ценность «во что бы то ни стало», то неосознанно подпадает под противоположный полюс бессознательного, Альтер-эго там. Чего человек сильно ненавидит, того неосознанно может захотеть. Именно поэтому запретный плод всегда сладок. При этом интровертному «уходу в себя» противостоит экстравертное «растворение в окружающем мире». Тот же интроверт, несмотря на все свое стремление спрятаться и отгородиться от окружающего мира – имеет свойство неосознанно чудовищно сильно от него зависеть. Экстраверт же, несмотря на все свое стремление «жить» проблемами окружающего мира – неосознанно оказывается зависим от своих каких-то личных привычек, предпочтений.

Примерно тот же механизм можно увидеть в противостоянии второй и третьей функций, которые Юнг лишь вскользь затронул. Вторую описал как вспомогательную, в которой все же так же присутствует сознание существенно. Про третью сказал мало, но она, очевидно, противостоит второй по аспекту и вертности (аналогично первой – четвертой). При этом вторая функция не может совпадать с первой (про это тоже есть упоминание у Юнга), это понятно в связи с тем, что сознательно человеку нужна какая-то, альтернативная основной первой функции деятельность: если человек много живет своим «внутренним миром», то есть опасность ухода в аутизм. Вторая его несколько отвлекает, вынуждает искать «работу» в окружающем мире. Аналогично экстраверт имеет риск «раствориться» в мире и потерять в нем себя, свое «я», как члены первобытного племени имели мало своих каких-то личных сознательных устремлений, «жили» больше проблемами племени. То есть, вторая функция интроверта будет экстравертной.

Исходя из всех этих допущений – у нас получается 16 соционических типов. У каждого из них есть четыре ценностные функции: первой человек как бы «живет» наиболее сознательно и полноценно в этом мире; по второй ищет в нем же себе работу (и это делает его сознательно полноценной личностью с позиции экстраверсии – интроверсии, как бы необходимая человеку альтернативная деятельность); третья, как скорее более бессознательная – противостоит второй, то есть, человек неосознанно ищет себе по ней работу в мире, сам того не осознавая, радуется, когда там успехов удастся достичь (в типологии МВТІ она называется функцией детской радости потому); четвертая наиболее бессознательная, противостоит первой и создает то, чего человек просто неосознанно хочет.

Вообще, пожалуй, стоит объяснить, почему образуется каждый аспект в виде ценностных противостоящих функций. Сильная ценностная осознаваемая экстравертная сенсорика – это умение обращаться с объектами окружающего пространства. За это умение, в соответствии с принципом «каждое действие создает противодействие» – человек получает бессознательно неумение контролировать свое душевное настроение – слабая ценностная интровертная интуиция (при обратном расположении аспектов – все выходит наоборот). Сильная ценностная осознаваемая интровертная сенсорика – это умение распоряжаться своим телом, его какими-то функциями, процессами. За это человек расплачивается слабым неосознанным умением видеть возможности окружающего мира – экстравертная интуиция (при обратном расположении аспектов – все наоборот). Сильная ценностная осознаваемая экстравертная логика – это умение разбираться в технически сложных вопросах, технологиях там, процессах, правилах. За это умение человек неосознанно расплачивается слабым контролем своих чувств, неуме-

нием в них разбираться – интровертная этика. Кого надлежит любить, кого ненавидеть («что такое хорошо и что такое плохо»)? Человеку это надо объяснить, сам он может не знать. При обратном расположении аспектов – все наоборот. Сильная ценностная осознаваемая интровертная логика – это умение что-то понимать, строить логические цепочки у себя в голове, делать правильные выводы из какой-то ситуации. За это умение человек расплачивается неосознанно неумением строить отношения с окружающими людьми – экстравертная этика. Он не знает, надо ли ему с кем-то здороваться или, что полагается сказать в какой-либо ситуации. При обратном расположении аспектов – все наоборот (человек умеет хорошо строить отношения с кем-либо, но не умеет строить у себя в голове элементарные логические цепочки).

Несколько слов также стоит сказать про так называемые минусовые функции. Если вы умеете считать, то уже должны были понять, что, помимо четырех ценностных функций, осознанно или неосознанно представляющих собой важность для человека – остается четыре незадействованных аспекта. Они и образуют минусовые функции, эти ценности для человека – некое «абсолютное зло», «аппендикс», от чего в мире ему кажется, что только проблемы существуют. Спросите любого человека про то, что он больше всего ненавидит в жизни – и, будьте уверены, он вам расскажет именно про минусовые функции. При этом особенно сильную ненависть, как правило, вызывают минус первая и минус четвертая функции. Если по плюс первой функции человек наиболее активно функционирует, «живет» этим аспектом, то минус первая – это зона игнора. Он просто отказывается замечать этот аспект. Если человек «живет» ценностями интровертной этики, любит давать всем оценки того, «что такое хорошо и что такое плохо», то он так увлекается, что просто вытесняет тот же аспект противоположной вертности, здесь – это выходит экстравертная этика. То есть, вместо того, чтобы соблюдать нормы и правила приличий в какой-то ситуации, человек начинает «рубить правду-матку» там. Например, на похоронах не принято говорить об умершем человеке плохо, а представителя такой первой функции это может ни капельки не останавливать. Главное, что ведь это же – искренне. На приеме у королевы такой человек может не соблюдать необходимый «церемониал», вызывать на себя гнев плохими манерами общения. Примерно такая же «дырка» вместо функции находится на минус четвертой функции. Если плюс четвертая функция – это то, чего человек неосознанно хочет получать извне, то минус четвертая – это то, чего человек не хочет, боится. Это некая зона страхов. Если на плюс четвертой функции – интровертная интуиция, то такому представителю типа хочется, чтобы на душе у него было все хорошо. Ему нужен помощник, который будет его постоянно успокаивать, говорить что-то вроде «не злись, это ерунда, успокойся». Этот аспект тоже очень важен, но неосознанно, с точки зрения бессознательного. И он, тем самым, тоже вытесняет собой аспект противоположной вертности. Если такой человек попадает в излишне спокойную внешне ситуацию, где мир и покой, нет войн, никто ни с кем не ругается, нет проблем, то ему начинает казаться, что это – какое-то болото, где ничего не происходит. Эта ситуация настолько его пугает, что он тут же начинает закатывать скандал, конфликт какой-то, любит «тормозить» окружающих без всякого весомого повода. Сразу появляется какое-то действие, «жизнь», ситуация перестает его пугать.

Минус вторая и минус третья функции вытесняются несколько меньше как минус-ценности, так как вторая и третья функции меньше выражены в своем противостоящем характере. Минус вторая – это просто то, к чему прибегают только в крайнем случае. Если вторая функция – экстравертная сенсорика, то такой человек любит в мире предстать в образе такого гениального тренера или бизнес-специалиста по зарабатыванию денег. Вы привели ему своего сына и он с удовольствием научит его основным навыкам самообороны. Будет его нагружать тренировками обильными, но не будет переходить граней разумного, аспект интровертной сенсорики не будет игнорироваться, как это было бы при первой функции (вспомните тренера по хоккею Анатолия Тарасова, у которого все буквально «умирали» на тренировках). Скорее это будет что-то вроде позиции «заболел – лечись», а до тех пор нет особо смысла

печься о себе. Это более здравая позиция, чем при первой функции, когда фактор потребностей своего тела просто игнорируется ради высокой цели. Минус третья функция – это тоже некоторое отсутствие ценности аспекта, как и вторая, но дело в том, что плюс третья функция представляется для любого человека неосознанно настолько важным аспектом, который приносит много радости и огорчений, что то, что способно давать позитив на нее – автоматически считается благом. А улучшать результаты самооценки, как плюс третьей функции – возможно только через полезную проработку и минус третьей функции. Это – некие «лекарства», набор полезных навыков, решающих проблемы самооценки. В чем тут причина? Тот же аспект другой вертности – качественно дополняет недостатки своей. Плюс третьей функции важно вообще все, что может дать позитив, рост самооценки. Если эта функция – экстравертная сенсорика, то человеку хочется всех победить, стать лучшим, самым богатым, самым сильным там. И понятно, что без здорового, работоспособного тела – этого всего сложно достичь. То есть, улучшение показателей здоровья – способно помогать достижению «победных» целей. Именно поэтому, несмотря на осознаваемую «порочность» аспекта минус третьей функции, человек все равно для себя много всего запоминает полезного, что способно дать хоть какой-то плюсики на самооценку. Ведь каждый плюсики на нее – это признание того, что жизнь – удалась, а минус – иногда и повод «выброситься в окно». То есть, из минусовых аспектов минус третья функция – пусть отдаленно, но все же – несомненный претендент на звание «представляющая хоть какую-то ценность для человека».

Надо сказать еще, что происходит при минусе, негативе на каждую из ценностных функций.

Минус на первую консервативную функцию создает реакцию злости, раздражения. Человек наиболее полноценно «живет» этой функцией в сознательном смысле, потому отрицание заявленных им ценностей по ней – это некий акт, направленный против его собственного сознания. Это просто вызывает неконтролируемый всплеск ярости, человек может тут же вас ударить, кинуть чем-то, не особо себя контролируя. Так представителю первой функции интровертной этики сказали, что его любимый «летописный свод» – это извращение, а он тут же запустил стаканом в ответ. Сама функция ориентирована на себя, а не на окружающий мир, как бы создает себя из той информации, которую удалось собрать за время существования человека. Она и не особо адаптирована под выдачу какого-то нового продукта, скорее человек просто «живет» данным аспектом в мире для себя самого. Это – элемент потребления, а не выдачи нового «товара» какого-то, «услуги». Понятно, что он умеет делать это очень хорошо, но эта деятельность наносит ущерб его психике, так как лишь еще больше вынуждает энергию либидо выдавать излишнее истечение энергии в ущерб остальным функциям. То есть, при всем соблазне искать себе работу в мире по этой функции, делать этого не стоит. Такая деятельность утомляет и перегружает человека, он от нее быстро устает, может даже здоровье как-то пошатнуться в некоторых случаях.

Минус на вторую творческую функцию создает реакцию просто снижения активности сознательно выдаваемого в мир основного продукта. Эта функция пытается быть адекватной миру, ее развитие важно самому человеку, чтобы просто отвлечь энергию либидо от привычки постоянного истечения по первой функции. Она – залог хорошей, комфортной обработки информации типом, способствующей даже хорошему самочувствию человека. Иначе он опять будет перегружать первую функцию, что будет создавать дисбаланс всей психике, системе обработки информации. Потому так выходит, что часто кто-то дает работу на эту функцию, просит помочь, а человек за это благодарен. Он рад, что у него просто кто-то взял то, что он выдает. Если кто-то просит не выдавать продукт со второй функции, то такой человек прекратит, будет стараться сделать его более адаптированным к существующим реалиям, чтобы его больше спрашивали. Функция ориентирована на мир, а не на себя, и на выдачу в него нового продукта. Она альтруистичная по сути своей, сложности ей интересны, ведь этот процесс лишь

еще больше отвлекает энергию либидо от излишнего истечения по первой функции. Так у меня на первой функции находится аспект интровертной логики, а на второй – экстравертной сенсорики. Одно время я работал управляющим в магазине по продаже воды в 19-литровых бутылках, приходилось довольно много работать физически, но сам я не особо ощущал какой-то усталости от этого. Было ощущение, что тело даже само просит нагрузки какой-то. А вот когда я разбираю анкеты на определение психотипа, то приходится нагружать активно понимание, первую функцию. Буквально час такой работы, и мне надо тут же отдохнуть, немного полежать. Смешно, но утомляет это быстрее, чем если разгрузить в этот же час «Газель», полную привезенного товара.

Минус на третью функцию самооценки вызывает реакцию избегания. В этом месте – все мы очень уязвимы, нам неосознанно хочется преуспеть по этому аспекту, а критика воспринимается очень болезненно. Если похвалить представителя третьей функции экстравертной этики, то он может даже покраснеть, застесняться. Это даст ему много позитива. Если его отругать, то сразу – «жизнь не удалась». Человек постарается в будущем при хорошей самооценке все же завоевать похвалу, например, может вам подарить на праздник какой-нибудь памятный сувенир. При плохой самооценке же постарается меньше иметь с вами какие-то дела. Эта функция – самое уязвимое место человека, он считает, что на эти темы надо говорить очень деликатно. Реакция избегания подразумевает просто необходимость не получать негатив на эту функцию в будущем. То есть, он либо будет активно обороняться, как животное, которое не хочет получить новый удар плетью от дрессировщика и начинает кусаться, либо же просто попытается сбежать от него при пассивной установке. Она ориентирована на себя, а не на мир, и на выдачу в него продукта, получается что-то вроде «выдачи себя в мир». То есть, она – тоже такая критичная, обидчивая, как и первая. Я обычно называю функции, ориентированные на себя – «жесткими» за это их свойство. Они как бы себя ставят выше реалий окружающего мира, не любят под него подстраиваться. При этом третья функция еще и хочет выдавать в него какой-то продукт, быть востребованной. Ну и не нужно забывать, что функция плохо осознается, слабая. Чуть «нажать» на нее, и человек «расклеился», может даже заплакать. Понятно, что на эту функцию тоже можно искать работу в мире, но это чревато психическими проблемами. Если представитель такой функции ведет бизнес и все получается, то он радуется, как ребенок, но если дела не пошли, и он разорился, то он может даже «наложить на себя руки». По этой причине нужно очень аккуратно работать по этой функции, стараться ее не подвергать излишним рискам. Для работы же, очевидно, что более целесообразна вторая функция, там даже разорение – лишь повод начать все с начала. Третьей функции же просто неосознанно нужно «состояться», порадовать себя любимым плюсиком, позитивом, если надо – даже придумать его из воздуха. Она очень инфантильна, ей надо просто похвастаться, как ребенку, что у него есть игрушка, которой больше ни у кого нет в песочнице. По этой причине в МВТИ ее называют функцией детской радости, там считается, что она полноценно наполняется информацией где-то к тридцати годам.

При минусе на четвертую внушаемую функцию человек просто будет искать более комфортное место нахождения, ничего никому не объясняя и не пытаясь изменить. Самая пассивная реакция из всех возможных функций. Она ориентирована на мир и на потребление продукта. То есть, она, как и вторая функция – такая «мягкая», адекватная реалиям мира. Ей не так страшно где-то проиграть, наоборот, даже посмеяться может над своей слабостью. При четвертой внушаемой функции экстравертной этики – жена назвала его плохим человеком, он, не долго думая, собрал вещички и ушел к соседке, которая постоянно его хвалила. Ничего доказывать жене он не будет, ему это не нужно. Надо просто найти комфортное место нахождения и уходить из некомфортного. Эта функция – самая слабая, самая бессознательная, да еще и совсем не любит работать. Можно ее назвать еще «сделайте это за меня». Она не стесняется просить помощи и расписываться в собственной некомпетентности, слабости. Тем не менее,

аспект воспринимается ценностным, это важно для человека, но ему проще «сесть кому-то на шею и ехать», чем сделать что-то для достижения интересующих целей. При экстравертной сенсорике на четвертой функции женщине неосознанно проще найти богатого, «статусного» мужа, чем самой пытаться заработать состояние, вести какой-то свой бизнес. Хорошее место – просто там, где с неба падают плюсики, надо его просто найти. Если с неба падают минусы, то из него просто надо уходить. В месте, где много падает с неба плюсов по данному аспекту – он отдыхает, ему там хорошо. Хотя, при активной работе по четвертой, и она тоже может выдавать отличные результаты. Для этого надо просто преодолеть бессознательную лень, свойственную ей. В МВТИ считается, что эта функция последней получает полноценное наполнение информацией и начинает работать только в зрелом возрасте.

### 3. Соционические аспекты

Опишем сами аспекты, что они из себя представляют, исходя из разбиения на интровертные и экстравертные. Наиболее типичными их носителями являются именно те типы, у которых они находятся на первой функции, но второй это тоже в большой степени типично. В соционике разбиение по типам идет не только по первой, но и по второй функции, хотя сам Юнг ограничивался разбиением только по первой, и во многом был прав (у него получалось только восемь специальных типов, фактор различия по второй функции он не считал достаточным основанием, чтобы считать их разными). Дело в том, что у второй функции выраженность аспекта в любом случае не такая яркая, иногда человек замыкается на первой в своих проявлениях, и в таких ситуациях можно вообще не увидеть однозначно характерных аспекту качеств в поведении человека, если его как-то долго не «мучить» вопросами по нужным темам. Так человек со второй функцией экстравертной сенсорики может не обязательно представлять собой что-то такое сильно брутальное во внешних проявлениях, а вот в случае с первой функцией – такого быть особо не может. Третьей и четвертой функциям аспекты типичны как слабые функции, которые имеют определенные сложности в проявлениях. При этом третья функция – как бы очень хочет себя реализовать по данному аспекту, тем самым поднять свою самооценку, но объективно боится трудностей, а четвертая – чаще всего вообще не любит особо напрягаться. Просто хочет, чтобы все делали за нее окружающие кругом люди.

## Интровертная логика

Это индивидуальное мышление человека, его логические конструкции, понимание чего-либо, подробные такие объяснения (чтобы было понятно даже трехлетнему ребенку). Здесь важно все именно понимать, а не «зубрить», запоминать. Важны какие-то теоретические логические разработки, не обязательно сугубо практического назначения. Люди с такими сильными функциями как бы постоянно у себя в голове складывают пазл. Могут понять мотивацию человека, глубинный смысл его поступков. Это взаимопонимание между людьми: нужно уметь понимать, что думает другой человек и уважать его способ мышления. А вот какие-то целесообразные с позиции внешней ситуации действия они могут игнорировать: выехать соревноваться в гонке на пикапе против сверхскоростной машины. У них там зеркало машины полома-лось – могут примотать скотчем зеркальце из сумочки жены вместо него, да так и ездить всегда. Пошел дождь – наденут болотники и так пойдут по центру города. Могут на балконе разводить куриц, в центре города под окном огород разбить, да еще и навоза навалить на него для лучшего урожая. Как бы нет всей этой «обязаловки», как надо делать в той или иной ситуации, нет ориентира на обязательно правильное действие, «трендовое». Замок на морозе заклинило, так просто неделю вылезал из машины через багажник, а потом пришло тепло и замок заработал. Люди с такой сильной ценностью любят долго думать, анализировать. Вспомните Шерлока Холмса, который выдвигал всякие возможные версии трактовки событий, а потом думал, что было бы при каждом варианте. На основе этого рано или поздно отваливались ложные версии, оставались единственно возможные варианты развития событий. Это очень сложные и тонкие логические конструкции. Например, на основе данных старых церковных метрик можно построить достаточно полно генеалогическое древо. Иногда попадаются однофамильцы, люди с одинаковыми именами и датами рождений. Приходится понимать, кто чей сын и т. д. Например, потому, что у однофамильца в том же году уже рождался ребенок и между датами рождений меньше девяти месяцев, и они не близнецы. Часто приходится «отталкиваться от противного», что, например, два человека не могут быть одним лицом потому, что у них в один временной период были заключены браки, рождались дети от разных жен. Иногда приходится взглянуть, кто еще жил в той деревне, сколько было тесок и однофамильцев, чтобы «отсечь» все возможные альтернативные «сценарии». Люди с такой ценностью имеют тяготение к гуманитарным наукам, где важно именно понимание, а вот обилие терминологии, технически сложной документации – их часто раздражает: «Если ты не можешь что-то объяснить просто – ты этого не понимаешь». Схема-чертеж устройства автомобиля там – это что-то, что может быть сложно понять. Тут точные науки потому даются сложнее, но если он все же разобрался и все понял, то силен будет именно тем, что сможет увидеть все варианты развития событий. Например, заранее понять возможные «косяки» какого-то программного обеспечения, а не как это делается в жизни, что они «всплывают» только тогда, когда кто-то уже давно «юзает» какое-то новое устройство. Люди с такой ценностью могут иметь даже понимание, что мира вокруг не существует, если это следует из их индивидуальных логических конструкций. Например, Карл Юнг сказал, что сперва существует психика, она первична, и только во вторую очередь существует окружающий мир, который она наблюдает. Именно поэтому существование психики – значительно более достоверный факт, чем существование окружающего мира. Действительно, бывают же «обманы зрения», миражи и все в таком роде. Это как бы такая, простая в своей сути, логика здравого смысла, которая просто решает проблему наиболее простым способом, а не как это «положено» делать в обществе. Один представитель ценностной интровертной логики пришел на лекцию с печатной машинкой и начал громко печатать конспект,

как бы у него часто нестандартное мышление при общей структурированной простоте выводов. Вспомните «представления» в программе о здоровье Елены Малышевой, где запросто учат, как надо ходить в туалет там, всякие гигантские модели влагалища, никого не заботит как бы, что это все не совсем адекватно внешней ситуации там, правилам каким-то общественным. Я имею ввиду сейчас не саму сферу, в которой все это делается (речь не об интродуктивной сенсорике), а простоту, с которой это все выдается зрителю: я так это понимаю – выдаю вам без всякой обработки на предмет внешних стандартов там того, как это следует рассказывать на телевидении. Это некие планы, к которым человек может быть привязан, и их разрушение из-за неучтенных жизненных проблем воспринимается тяжело. Такая логика не очень любит подстраиваться под реалии, ценно именно свое понимание ситуации. Проблемы могут не решаться глобально, а просто предприниматься вечные временные «затычки», спасающие ситуацию еще на полдня, но, зато, не станут и поставленные планы срываться. Без дополнительных средств нужно добыть 20 кг золота за месяц добычи и никакие «оправдания» не принимаются, даже если экскаватор поломался – чини, выкручивайся тем, что есть в наличии (в данном случае – речь не об экстравертной сенсорике, как к стремлению экономно управлять ресурсами, а именно приверженности планам). План как бы важнее логики внешней целесообразности, что надо срочно купить новый экскаватор там и не мучиться – никого не волнует. Людей с такой ценностью может «убивать» что-то непонятное, что не согласуется с их логикой. Например, игра отелло бывает очень непредсказуемой на итог. Иногда – вроде все правильно делаешь, занимаешь там все углы, стороны – и все равно получаешь в итоге поражение. Играешь себе с более слабым соперником, вроде – очевидная победа должна быть, но внезапно получается поражение последним ходом, что тут же «выносит мозг». Типично женское непредсказуемое поведение может раздражать, когда у нее «семь пятниц на неделе», «ни черта не понятно», что она еще «выкинет». То она хочет в кино, через пять минут уже не хочет никуда идти, через десять, когда все уже разделись – снова хочет идти в кино – это представляется каким-то сумасшествием, чем-то ненормальным. У него может возникнуть мысль, а не пора ли нам вызвать психиатра? Как бы каждое действие должно следовать логически из какого-то вывода, а не просто так, потому любого человека можно спросить, например, что он делает в лесу? Он должен ответить, что, например, пошел собирать грибы или, что пошел наслаждаться свежим воздухом. Он не может сказать, что просто пошел в лес, без всякой причины, это не будет понято, будет восприниматься чем-то вроде сумасшествия. Тут человек именно следует некоему собственному логическому плану действий, если он не дурак. По моим наблюдениям в США очень развито такое мышление, в сериале про самогонщиков в лесу люди варят подпольно алкоголь, и как только мимо кто-то проходит, то все надо как-то замаскировать. Обязательно проходящий подходит и спрашивает, что они тут делают? Нужно тут же объяснить, что они пришли рыбу половить, разбили лагерь неподалеку, или там выслеживают кабана в засаде. У нас бы вообще никому не пришло в голову подойти к людям, которые с палаткой в лесу находятся и тем более спросить, что они там делают? Разве что поинтересоваться, как пройти куда-то, но никак не для того, чтобы они объяснили, зачем они тут находятся. Люди в США в определенном смысле несут именно эту ценность, они простые такие, ходят, как им удобно, в шортах и шлепках, жить могут в трейлере, легко вступают в контакт, если это целесообразно, входит в их планы, независимо от того, как это выглядит (если и останавливает, то только по этическим мотивам, что могут плохо подумать, а не потому, что так не делается). Так какой-то парень в футболке бегал по Нью-Йорку, и его много раз пытались пригласить на свидание женщины, которым он нравился. Есть смысл получить представителя противоположного пола на этот вечер с милостивой внешностью? Да, значит надо просто делать то, что может привести к такому желательному сценарию. Хочешь денег заработать? Печешь пирожки и продаешь их у метро, садишься с гитарой в переходе там и все. Плевать, что никто обычно так не делает, я буду первым. Это такой «No Problem Man», у которого все запросто. Недостатком

этой логики является такое, несколько занудное теоретизирование, часто людей с такой ценностью не принимают в расчет просто потому, что они не настаивают на своей позиции, будучи полностью уверенными в правоте. Как бы идет горячий спор, и, естественно, наиболее убедительными аргументами становятся того, кто более эмоционально и громко кричит там, хочет быть правым, чтобы именно его позицию приняло общество. Некоторого зануду, который просто спокойно объясняет плюсы и минусы каждого решения – общество может посчитать недостаточным убедительным и проигнорировать. Тогда все делают как-то неправильно, а он потом просто приходит и спокойно заявляет, что он же говорил, что будет именно так. Тут важно уважать позицию другого человека, который даже если хочет сделать что-то очевидно неправильно, то все равно имеет право на точку зрения. Экстравертный логик бы «костьми лег», спорил бы до хрипоты, но добился бы, чтобы все было сделано правильно, сообразно нуждам внешней ситуации, а тут просто спокойно заявляется занудным голосом: «Ну я же говорил, а вы, дураки, меня не слушали, теперь будете знать». То, что из-за этого решения фирма потеряла миллионы – просто вина тех, кто не захотел его слушать. Осознавая такое положение дел – экстравертный логик просто бился бы в конвульсиях о стену, что на его глазах происходит такой деструктивный акт, и фирма потеряет миллионы, а интровертного это чуть ли не веселит, что он оказался самым умным и это все признали. Такая логика хорошо улавливает ситуацию в целом, но в мелочах может ошибаться, каком-то факте. Может перепутаться название какого-то термина (человек говорит «защита кардана» вместо «защиты картера»). Из-за этого часто ее значение обесценивается, люди думают, что, дескать, раз человек не знает, как называется эта деталь, то, выходит, он ничего не понимает в автомобилях, но дело в том, что он понимает, просто путается в названиях. Такая логика опирается на абстрактное мышление, идеи какие-то, это – логика как таковая. Имеет склонность к пустому теоретизированию, что-то в духе Сергея Курехина, который с умным видом рассказывает про то, что Ленин был грибом, подводит под это шутовское утверждение теоретическую базу. Утверждения имеют склонность быть очень длинными, есть привычка словно бы одно и то же много раз объяснять. Некоторые люди называют их в шутку мантрами. У такого человека мир – что-то такое простое и понятное, что можно всегда объяснить, есть некоторое упрощение ситуации. Можно объяснить поведение другого человека, если понять его мотивы, что им движет. Это хорошая «штука» для взаимопонимания между людьми. Та же этика не всегда может понять именно логическую составляющую какого-то конфликта, а здесь человек – потенциально хороший переговорщик, который сможет понять, как одновременно учесть интересы двух сторон. Один человек предоставляет интернет, другой – компьютер в помещение, и они никак не могут договориться. Приходит интровертный логик и предлагает, например, что с трех до пяти часов за компьютером сидит Вася, а с пяти до семи – Петя. Проблема решена. Интровертная логика близка прагматологии Мизеса, которая опирается просто на очевидные истины, заключения, и отбрасывает остальные. Если деньгами является золото, то им инфляция не страшна. Очевидно? Да, и незачем все эти коэффициенты денежной массы вводить, они просто не нужны. Такой человек читает учебники обычно медленно, ему надо все понять, а это требует времени. Может путаться, как открыть какую-то дверь. Со сложными механизмами бывают трудности – сперва надо понять, как они работают. Даже право и лево можно понять, как от пенальтиста или, как от вратаря. Комментатор говорит, что мяч влетает в левый угол там. Подразумевается основной тренд, что от пенальтиста, но если человек не разбирается в футболе, то ему может быть полезно объяснить, от кого именно идет отсчет стороны ворот. Любое уточнение здесь полезно, чтобы кто-то случайно не перепутал. Экстравертный логик, наверное, при этих словах тут же «повертит у виска», ему очевидно, что точка отсчета – всегда от бьющего по мячу. Такие объяснения он считает, что для идиотов, но из-за этого же где-то может жестоко ошибиться в расчетах. Сторонники интровертной логики же считают, что лучше лишний раз объяснить, чтобы «было ясно даже ежу». Какая-то девушка даже на руле написала «право», «лево», на педалях –

«газ», «сцепление», «тормоз», чтобы точно ничего не перепутать. Технику предпочитает ту, что попроще, которая просто не ломается, легка в обслуживании, чем «нашпигованное» электрикой сложное оборудование, в котором надо долго разбираться, настраивать, следить за ним тщательно. Не переносит бюрократию, все эти сложные законы, распоряжки, когда из-за описки в одной букве отказывают в ходе дела. Такая логика имеет склонность уходить от конкретики в абстрактную плоскость, в мир «сухих логических закономерностей», она должна быть чем-то по определению очень «холодным», безличным. Даже экстравертная логика, хоть это не этика, но «горит» стремлением созидать, делать мир удобней, лучше. Здесь же часто выбирается позиция такого занудного теоретика, которому вообще нет никакого дела до общего «хода дел». Он просто так, гипотетически предполагает варианты возможного развития событий, потому и строит суждения, а вовсе не потому, что собирается сделать что-то полезное. Он тут – вообще не причем. Он спрашивает у вас стоимость товара не потому, что сразу хочет купить его, нет, он ему вообще не нужен, но если понадобится, то теперь он будет знать, сколько он стоит и где его искать. Сам объект, который анализируется – должен чувствовать полную свою ничтожность для него, на то он и интровертный аспект. Факты – повод для шуток и скетчей, как у Сергея Курехина – Ленин – это гриб. У «профессора» Белкина якобы были обнаружены неопровержимые факты того, что на каком-то там острове обнаружены следы совокупления бабочек со слонами, которые дали начало новому виду животных. Общие правила, распоряжки, тренды – это повод для насмешек. Все ночью спят, а мне нравится ночью обедать, играть в компьютерную игру и смотреть фильмы. Здесь подразумевается «свобода маневра», а не в рамках того, как это «полагается делать». Мне хочется делать иначе, я прав, так как законы не нарушаю. Правило воспринимается тем, что пытается на него как-то повлиять, оно потому должно быть обезлично и «растоптано». Особенно, если кто-то просто самовольно пытается его установить – он всегда с позиции интровертного логика делает это только для того, чтобы покомандовать, а не для порядка, а им никто командовать никогда не будет. Есть склонность к либерализму в том смысле, что для человека важно, чтобы он имел полное право на любое действие, которое не нарушает чьих-то прав. Ему не нужны другие правила, кроме очевидных законов каких-то. В метро не принято ехать в вагоне, сидя на полу, если все места заняты: что может быть удобней, чем постелить какую-то газетку и сесть на нее сверху? Интровертный логик часто отстаивает право быть таким «селюком», который приехал в город и там законов, конечно, не нарушает, но ведет себя полностью свободно, не «заморачивается» на предмет соответствия каким-то его стандартам. Идет себе в валенках, сзади санки тащит, на них – бочка самогона, направляется в гости на новоселье друзей. В валенках – потому, что холодно. На санках удобно везти тяжелый груз, а самогон – потому, что его приятель превыше всего ценит алкоголь. Все обусловлено только здравым смыслом, и ничего более.

## Экстравертная логика

Это скорее логика, как некое полезное практическое применение. Цифры, факты, правила, логика внешней целесообразности ситуации, адекватности ей. Это технически сложные задачи, сборка техники, уставы, инструкции, законы, знания. Здесь нет уважения к чужому внутреннему мышлению, наоборот, все должно приводиться к тому, как будет правильно. Кто-то едет по городу на ржавой машине – надо сразу сказать, что нужно такое запрещать. Кто-то сидит дома на диване и ничего не делает месяцами – нужно ему дать лопату и отправить копать картошку. Как бы человеку практически отказывается в индивидуальной логике, любыми путями его пытаются заставить действовать «правильно», по неким стандартам. Внешняя целесообразность действий, «затыкающая» любое возражение. Это некие, обязательно созидательные действия. Вспоминается Владимир Познер, который не понимает, как можно вообще не работать, а просто сидеть дома на пенсии. Везде должно быть постоянно некое созидание. Если начальник платит хорошую зарплату, но при этом он понимает, что его действия глубоко деструктивные, наносят ущерб фирме, то людям с такой ценностью будет крайне сложно просто сидеть тихо и не «высовываться». Скорее может захотеться закатить скандал, чем тихо получать свои большие доходы. Слабая сторона этого аспекта – неумение понимать суть явления. Иногда под одним и тем же термином скрываются совершенно разные понятия, но человек с такой ценностью едва ли сможет понять, что где-то имеется ввиду нечто совсем другое. Он как бы выучил одно значение понятия и везде им «kozyряет», потом получается смысловая фигня какая-то. Один человек с экстравертной логикой на первой функции на английском языке изучал работы одного автора гуманитарной сферы, был уверен, что в некоей главе его книги содержится определенный смысл, и был просто удивлен, когда ему объяснили, что он ничего не понял, и смысл полностью противоположен. Целую главу он не смог понять! Думал, что приведенные доводы означают один вывод, но он оказался противоположен. Людям с такой ценностью сложно объяснить какие-то «тонкие» смыслы, это что-то такое топорное изначально. Сильная ценностная экстравертная логика – очень часто это умные люди с катастрофическим неумением и нежеланием думать, «шевелить мозгами», понимать что-то. Им надо просто запоминать, «зубрить», действовать, созидать. Они как бы «думают руками», а не головой. Лучшее применение этой логике – сборка технически сложных машин каких-то, систем, работа с терминами, точные науки, программирование. Когда играешь с такими людьми в настольные логические игры, то они часто злятся, что кто-то долго думает, пытается понять развитие партии при том или ином ходе. Они просто запоминают какие-то комбинации и перебирают их в игре с вами. Долго «врубаться» им кажется чем-то противоестественным. Тяготеют к единому для всех правильному логическому действию в какой-либо ситуации. Например, есть игра отелло. Там можно выставить таймер на удобное время партии, далее приходит игрок, которому будет интересно играть с вами в рамках указанных настроек, времени и т. п. Так что вы думаете? Приходят люди с такой ценностью и требуют ходить быстрее, да еще и матерятся. Просто они считают, что надо играть быстро в эту игру, а то, что есть специальные настройки, которые можно выставлять по желаемым параметрам игры – они как бы даже не пытаются учитывать. Просто считают, что в отелло надо играть быстро и все, так как это целесообразно согласно ситуации почему-то. Они объясняют, что это простая игра, поэтому в нее не надо долго думать. А как же то, что можно долго просчитывать партию чуть ли не на 10 ходов вперед? Они отвечают, что можно только на три хода увидеть, остальное – просто опыт и все. То есть, быстро ходят, опираясь на опыт, и ищут знакомые запомненные комбинации. То, что в каждой партии могут быть свои нюансы, даже «обманки» иногда сложно увидеть бывает, все это требует внимания – они почему-то не любят брать в расчет. Вдумываться в смысл чего-либо им кажется противоестественным.

Три хода максимум вижу, дальше – все, просто не знаю. Понять и предположить лучшие сценарии без опоры на опыт и знание – не считается возможным. Мне вспоминается еще движение «СтопХам», они смотрели, как кто-то нарушает мелкие правила дорожного движения и клеили на стекло стикеры «Мне плевать на всех, я паркуюсь, где хочу». Как бы цель этих людей была в том, чтобы подчинить действия всех людей логике внешней целесообразности ситуации. Их раздражало, что кто-то, например, нарушает разметку там. Встал не ровно по линии парковки – уже для них преступление, как если кого-то убил, хотя, казалось бы, фигня полная. У них все должно быть правильно, «по линейке». Им сложно изучать гуманитарные науки типа психологии, проще выучить язык программирования, чем почитать Юнга там, со всеми его такими сложными, неоднозначными и запутанными объяснениями. Очень часто потому они считают их просто «феласафией», и требуют, чтобы сказали «конкретно», чтобы максимум ссылок, цифр, статистических данных, исследований там. В самом таком «законченном» виде экстравертная логика – это некая казарма, где все делается по строгим распорядкам, расписанию, уставам, инструкциям: 9—00 – подъем, 9—30 – зарядка, 10—00 – построение, 10—30 – завтрак, и так – весь день расписан. Вообще, часто складывается ощущение, что люди с такой ценностью словно бы находятся в плену у доминирующих в обществе трендов, не умеют мыслить широко. Пресекают какое-нибудь нешаблонное, то же реднекское простое мышление. Кто-то примотал женское зеркало вместо автомобильного, в целом – ничего страшного, проблема решена, но у них всегда мнение, что это – неадекватно, так делать нельзя. Нужно просто купить новое зеркало там, даже если это будет недешево. Могут разозлиться, что где-то высокие цены на товары, их же интересует, чтобы была некая адекватность ситуации, даже если собственник хочет что-то иначе делать. У них ценность знаний важна сама по себе, есть какая-то заикленность на учебе там. Просто надо знать, и все. Люди с сильной ценностной экстравертной логикой – как бы заиклены на созидательную разумную деятельность. Им очень подходит административная какая-то должность, здесь в бизнесе не столько зарабатываются деньги, сколько просто организуются некие процессы. Например, люди создают корпорации, которые что-то производят, при этом вполне могут «прогореть» финансово. Но сильной стороной такого бизнеса будет умение считать прибыли и убытки, что-то бухгалтерское такое. Они не боятся каких-то сложных процессов, бюрократии там, все делают по правилам, но из-за этого и часто терпят убытки. Ведь не все в этой жизни можно просчитать, чем сложнее предприятие, тем больше вероятность не учесть какой-то скрытый фактор. Потому бизнесмены скорее должны ориентироваться на гарантированную и легкую, быструю прибыль, а люди с такой ценностью лучше в качестве администраторов, бухгалтеров, технологов там. Люди с такой ценностью ценят «пруфы», ссылки там, им все надо доводить до «как оно есть на самом деле», спорить до конца, а не чтобы каждый спокойно разошелся со своим мнением. Простое логическое мышление с опорой на здравый смысл может ими игнорироваться, если нет ссылок на какие-то данные, при этом им не приходит в голову, что это могут быть просто «жареные факты», ничего не объясняющие. Так одна группа ученых сегодня объявляет сок полезным на основе исследований, на завтра другая объявляет, что его полезность сильно преувеличена и пить его в больших количествах вредно. Женщина-врач, ярко представляющая собой как бы ценность экстравертной логики очень педантично требовала соблюдения всех мелких бюрократических процедур: «Мы вам сделаем рентгеновский снимок, но я вам его не отдам, так как вы приписаны к другой поликлинике. Вы должны придти в свою, они вам дадут запрос на снимок в нашу, после этого приходите за снимком». Очень сильно ругалась, что кто-то заходил в кабинет не по сигнальной лампочке, загорание которой было очень тяжело отслеживать (да еще и люминесцентная лампа рядом мигала похоже, и сбивала всех с толку). Сделала вывод о травме не по тому, что ей было сказано, а по внешнему виду гипса, который просто удлинили для лучшего закрепления в неподвижное положение. Понимаете? В этом суть такой логики, она – немного в духе «что вижу – о том пою», ей кажется, что чело-

веческие слова тут пытаются что-то исказить, какой-то факт. Поэтому объяснить ситуацию такому человеку сложно, он вывод делает по тому, что сам видит, а ваши доводы и объяснения вообще не слушает о том, как это все происходило на самом деле. Ему сложно работать с объемами понятий, может увидеть одно какое-то определение и употреблять его не в том значении, именно «понималка» довольно слабая. Может просто делить, умножать что-то на что-то, думая, что он решает какую-то задачку, например, рассчитывает нужный коэффициент денежной массы, но в действительности просто пытается посчитать то, что посчитать нельзя. Увлекается подсчетами, думая, что так можно учесть вообще все, но не видит ограниченности методов точных наук. Лезет с линейкой мерить носы в той же популярной соционике, думая, что так можно определить чей-то психотип, например. Приехал осмотреть машину, нашел на стоянке похожей марки и начал ругаться, что его обманули, так как машина вся побитая, тут же развернулся и собрался уезжать. Все-таки случайно застал хозяина, который объяснил, что это – другая машина, не та, которая была указана в объявлении. До такой ерунды человек не смог догадаться, так как увидел все своими глазами. Есть склонность к краткости слов, минимум объяснений. Одна начальница сказала раздраженно, что, дескать, все-то им надо «разжевывать». Отсылают к словарям за справками, вместо объяснений: «Давай я за тебя открою „Гугл?“». Очень любят «цепляться к словам», орфографии, терминам. Если назвал «защиту картера» – «защитой кардана», то все, как можно вообще обращаться в этот авто-сервис? Они же ни в чем не разбираются! Это память на факты именно, некоторые дословно цитируют главы из книг, стихи там, запоминают огромные массивы цифр. Любит возиться с техникой, электроникой, чем сложнее – тем лучше. Ему важен порядок, чтобы были правила какие-то, законы, часто не любит перемен в них, в этом смысле ценность близка консерватизму, когда важно, чтобы они не менялись. Эта логика ориентирована на внешние проявления, факты, все должно быть наглядно: отремонтированные дороги, чистые фасады зданий, сотрудники все должны быть в костюмах, рабочие места в порядке. Некоторые представители такой ценности любят «умничать», их останавливает «гаишник», они ему цитируют законы, пытаются объяснить неправоту, даже если он их не пытается оштрафовать. «На пустом месте» может себе такие неприятности создать просто потому, что он думает, что законы заменяют собой вообще все. Потом пойдет в суд доказывать факт «беспредела», ему это зачем-то все нужно. Если некое действие целесообразно с позиции внешней ситуации, то оно делается, даже если ведет к убыткам. Устарела техника, сломалась, есть более производительные машины, значит надо просто их купить, а не «заниматься ерундой». Это некое трендовое мышление, когда в расчет берется наиболее типичное проявление чего-либо. Если человек не ответил утвердительно, что он прочитал книгу, то это значит, что он ее не читал. Аналогично, если большинство людей спит ночью, то все должны спать ночью. Те, кто не спит ночью – уже какие-то неправильные, их неплохо бы переделать, если у них нет уважительной причины из ряда ночной смены. Понятно, что из этого места как раз «растут ноги» у такого явления, как неуважение «жаворонков» к «совам», что они встают в шесть утра и начинают громко себя вести. Ведь это – практически правило, которое они пытаются всем навязать. Любое отклонение от среднестатистической модели поведения воспринимается нарушением порядка, правил. Если кто-то предпочитает ночью играть на компьютере, то это объявляется какой-нибудь «клоунадой», ненормальностью. Под это подводится заключение, что у него нарушены циклы, что это есть ужасное «положение вещей». Если же человек делает что-то еще более редкое, что никто больше не совершает, например, спит на балконе, то его сразу называют «фриком». Это – сразу вызов обществу, его правилам. В самом запущенном случае это выглядит как-то так. Есть ассоциация с тем, что такие люди – словно бы ощущают себя на общем корабле, где должно быть много всяких правил, чтобы он не потонул. Собственно говоря, многие люди с такой ценностью находят себя именно в армии по этой причине. Для них нет ничего хуже, чем попасть в место, где не будет никакого порядка, царит «бардак» везде. Один представитель

такой сильной ценности попал на корабль, чтобы добывать золото в море, так его всю поездку «корезило» от того, что там никто ни за что не отвечал, все было спонтанно. Его злило одно то, что у него спрашивают перед погружением, есть ли у него перчатки? Естественно, что они у него были, а иначе зачем бы он стал надевать акваланг? Обозвал идиотом того, кто поинтересовался, это же было бы нецелесообразно внешней ситуации – надеть акваланг, не имея перчаток. До этого еще жилет потеряли на пристани, хотя он заранее все сложил в одно место и посчитал. Потом выяснилось, что приборы подачи воздуха в акваланг не показывают нужных параметров давления. Тут его просто совсем «порвало», он нырнул в море, сказал, что это – «последняя капля», и поплыл до берега сам.

## Интровертная этика

Очень часто в популярной версии соционики люди с такой сильной функцией считают себя логиками. Почему? Потому, что это – оценочное мышление: что – хорошо, что – плохо. Они как бы наделяют все происходящее вокруг своей оценкой: плюс или минус. Во всей этой работе ясно прослеживается определенная работа разума, потому это несколько похоже на логику: например, человек объясняет, что реклама на улицах города уродует его облик, делает его эстетически некрасивым. В определенном смысле такие люди – это оценочные логики, наделяющие окружающие объекты той или иной ценностью. Они без капли стеснения выдают свое отношение ко всему и у них вполне могут быть убедительные доводы, но это все равно этика, тут важно именно отношение, искренность проявления отношения к кому-то или чему-то. Такая этика часто проявляет себя излишней негативностью оценок, «правдой-маткой». Почему так получается? Потому, что человек в целом имеет разные грани: как положительные, так и отрицательные. Такая ценность не считает должным прятать свои негативные проявления. Таким людям важно не столько, чтобы внешне все демонстрировали к ним хорошее отношение, сколько чтобы это было искренне, как бы не сильно ценят показную вежливость. В большинстве «словесных перепалок» чаще всего участвуют как раз люди с такой функцией, чаще сильной. Они – часто такие адепты «полной свободы слова» именно в плохом смысле, когда любой может оскорбить любого на улице, сказать что-то нелицеприятное и, вроде как, это в их понимании не должно привести к драке или поножовщине там. В самом крайнем проявлении я видел это в видеоролике из США, как в Гетто стоит машина, в ней две женщины сидят, никого не трогают, у одной из них просто лежит пистолет на бардачке. Мимо проходит еще одна негритянка с подружкой, и вдруг ей искреннее захотелось как-то «поддеть» этих теток в машине, ну, такова ценность, что ли. Она подошла и в окно начала кричать, что-то вроде «и что ты мне сделаешь своим пистолетом?», долго орала ей в окно что-то сумасшедшее, очень громко причем, та женщина не выдержала и выстрелила ей в ногу. Пример, который демонстрирует всю суть такого аспекта. Это – в определенном смысле «нефильтрованные», несколько «животные» оценки, какие-то мнения, даже междометия, действия. Они не пытаются подстроиться под нормы поведения в обществе, просто «вылетают» бесконтрольно. У них речь – какая-то очень детская, иногда кажется, что не совсем вменяемая. Представьте, человек говорит внезапно, причем не ребенку, что-то вроде: «ах ты, нехороший человек», «ты кого больше любишь, папу или маму?». Может внезапно песню начать напевать громко, вскочить с места и станцевать, погавкать, помяукать, пробурчать что-то нечленораздельное. Он очень непосредственен в проявлениях, говорит о своем отношении, вообще не думая о последствиях. Помните историю про Николу Салосу, юридивого из Пскова? К ним приехал Иван Грозный с опричниной, а Никола подарил ему кусок сырого мяса и сказал, что это потому, что он – кровопийца и пьет человеческую кровь, всячески его материл, обещал проклятия, если он из города не уберется. Вот здесь именно проявилась ценность интровертной этики, как искреннего отношения. Люди с ценностью экстравертной этики часто стараются носителей этой ценности просто «вычеркнуть» из своей жизни, это для них сущее проклятье. Это «хам в квадрате» как бы, который абсолютно не умеет «следить за языком» или неприлично себя ведет в обществе. Может начать смеяться на похоронах или сказать, что чья-то жена – путана. Проходит мимо человек с собакой – ему надо обязательно сказать, что как-то вдруг псиной запахло неприятно. Он патологически не умеет сдерживать внутреннего оценщика, делящего все на плохое и хорошее. Пожалуй, что современная эпоха проходит под достаточно сильным влиянием именно интровертной этики: стоит какой-нибудь полной женщине в жару надеть шорты и прогуляться по улице, как это обязательно собирает кучу возгласов про то, что как это отвратительно выглядит, да еще и с каким-нибудь бегемотом сравнят ее. Эта этика может

быть полезной при воспитании детей, потому, что часто им нужно именно жестко и недвусмысленно объяснить, что какое-то их действие – плохое, недопустимое. А где-то – наоборот, важно искренне и от души похвалить. Такая этика ценит искреннее участие, покровительство там. Подошел в переходе к нищему и подал ему деньги, тогда как все – просто лицемерно ему якобы сочувствуют. Так люди с ценностной интровертной этикой помогли деньгами одному человеку, проявили тем самым к нему свое безразличие, но потом они ему стали говорить искренне какие-то гадости по поводу какой-то жизненной ситуации, и они поругались. То есть, надо понимать, что такая этика – она может легко и искренне придти к вам на помощь в какой-то трудной жизненной ситуации, но «обратная сторона монеты» здесь в том, что тот же человек может так же искренне вас потом и «закопать». При упоминании ценности интровертной этики у меня перед глазами обычно появляются итальянские семьи: то они эмоционально в любви друг другу клянутся, то внезапно посуду бьют и скандалят на всю улицу. Не умеет такая этика учитывать тактичную уместность ситуации, так одна девушка прервала урок учителя, встала и сказала, что она очень его полюбила и хотела бы иметь с ним отношения. Важность искреннего отношения, как ценность – для таких этиков важнее уместности текущей ситуации. Достаточно такого человека поместить в общество с ровными и позитивными отношениями между людьми, как он обязательно там отыщет, что чего-то там все же – «не так». Дескать, они просто лицемерят, что хорошо друг к другу относятся, а на самом деле – терпеть друг друга не могут, только изображают из себя «святош». Если юмор, то он – обязательно такой с «ехиддой», кого-то должен поддевать, жестко критиковать, а не чтобы всем хорошо и весело на душе стало, что-то в духе шуток Павла Воли, когда он публично «полоскает» гостей программы «Камеди клуб». Голоса у таких этиков – часто словно бы с «надрывом», они как бы в себе несут всю тяжесть жизни там, норовят вам высказать все, что есть – «как на духу». Стоит им открыть рот, как сразу появляется проблематика, «жизнь» в ее таком обостренном восприятии: начальник – дурак, жена – ангел, и он ее безумно любит, и все в таком роде. Зато такие люди часто пресекают какие-то негативные явления, могут покритиковать подростка, выбрасывающего мусор из машины на дорогу, тогда как кто-то может постараться этого не заметить, пройти мимо, чтобы не «накалять» обстановку там. Сильная сторона таких этиков – еще в умении ухаживать, кому-то оказывать доверие, расположение, в них – какой-то особый внутренний натиск чувствуется. Некоторые женщины любят такое именно внимание, когда к ним с цветами залезают в окно, постоянно говорят, что любят их там, подарки всякие дарят, сравнивают их с ангелом там, говорят: «Иди ко мне, поцелую». Помню случай, как на остановке какие-то парни пытались познакомиться с девушкой, внезапно со скамейки рядом с ней поднялась дама «сильно в возрасте» и заявила, что она тоже была бы не прочь познакомиться. Пожалуй, что некоторые ассоциируют такой аспект с подлинно мужским поведением, когда говорят: «Выйди и скажи мне в глаза, что ты обо мне думаешь». Когда женщину надо там обхаживать как-то, заваливать вниманием, искренностью демонстрируемых чувств. Это является ярким представителем ценности интровертной этики, он считает, что ребенок с детства получает стресс из-за того, что не может откровенно высказывать свое отношение к родителям, боясь их авторитетности, и из-за этого у него с годами развивается невроз. Недостатком такой этики является ее приземленность, все же, чтобы добиваться успехов – важно верить в себя, в свою уникальность там, «иметь крылья». Здесь же при малейшей неудаче происходит выплеск эмоций, начинаются какие-то «разборы полетов», ссоры, но есть полное осознание существующих реалий, проще решать проблемы. Ценностная интровертная этика часто не умеет «ставить себя на место другого человека», учитывать деликатность ситуации, только сплошное «я», «я», «я». Когда беседуешь с человеком с такой сильной ценностью, то он часто не считает нужным соблюдать какие-либо правила ведения дискуссии, наоборот, кажется, что ему принципиально нужно перебивать собеседника, «вставлять свои пять копеек» в его речь, какие-то эмоциональные возгласы, междометия. Может неожиданно громко засмеяться или заплакать там, главное, что это все-

гда должно быть неожиданно, против этикета складывающейся ситуации. Он вообще как-то любит демонстрировать именно неожиданное поведение, может в глаза заглянуть при большом скоплении людей в метро без всякой цели, или крикнуть громко странное слово какое-нибудь. На довольно пустынном пляже подошли две девушки, спросили, можно ли им сесть рядом? Получили согласие, постелили покрывала впритык, а потом просто весь день игнорировали то, что с ними какой-то разговор пытались поддержать, ситуация это как бы однозначно подразумевала, просто отвернулись и что-то между собой обсуждали. Ну, то есть, это было просто какое-то спонтанное действие, лишённое всякого смысла, интровертная этика очень «грешит» именно такими вот, «непонятными» проявлениями. Журналистка Ольга Бычкова во время эфира с Михаилом Веллером все время его перебивала, норовила вставить какой-то комментарий в каждое его предложение и считала это нормальным диалогом. Тот не выдержал и сказал: «Оля, вы – ведущая или спотыкающая, мешающая и затыкающая?», потом разбил кружку и ушел с эфира. Такая этика не понимает, что ведущий должен давать гостям передачи возможность спокойно высказать хоть одно предложение там спокойно, так как она по сути своей – неумная такая. Чем меньше соответствует нормативам ситуации, тем лучше, так как это более искренне, от души, а не по нормативам, внезапно захотелось свое отношение сказать – можно и перебить. Ей, возможно, сложно понять даже, что слушателям передачи тяжело такую информацию воспринимать, когда все друг друга перебивают, кричат, но зато такие люди радуются, что, дескать, в их передачах есть какая-то жизнь, искренность, «настоящие отношения». Вообще, часто люди с такой ценностью как-то не любят, когда кто-то что-то скрывает, им кажется, что все, что есть «за душой» у человека – должно незамедлительно вываливаться «в общий чан», что ли. Кто-то не хочет про свои отношения, например, говорить с кем-то, а им уже это как-то непонятно, так как неискренне. Могут в этом увидеть какое-то скрытое злое намерение. Им все вокруг вообще должны нравиться, а если кто-то не нравится, то это – уже некая проблема, так как отражается на них самих, потому стараются изо всех сил на него повлиять за чем-то. То есть, в них встроен некий механизм, когда «кто-то не прав в интернете» – это не личная проблема того человека, а, вроде как, касается почему-то его самого, часть именно его жизни, ведь именно его что-то там раздражает. В них есть докучливость, из-за которой их часто не любят, это можно сравнить с репейником, который прилип к твоему свитеру и никак не хочет с него сваливаться. Правда, надо сказать, что не любят их чаще не открыто, так как этика вообще – это самый понятный людям «продукт» из всех аспектов. Скорее их стараются везде игнорировать, не приглашать на общие праздники там, но они все равно на них приходят, так как хочется. То есть, такой человек – вроде как свой, его часто поддерживают в суждениях, но – только на словах. На деле же от него чаще всего пытаются куда-то спрятаться, так как его – везде «слишком много», он очень навязчив. Если экстравертный этик компенсирует это умением изобразить из себя маленького пушистого котенка, то интровертный ничего подобного делать не будет. Недостатком таких людей является их убийственное оценочное мышление: они все вокруг делят на хорошее и плохое, вместо того, чтобы просто расслабиться, и жить в окружающем мире. Помните мультфильм про козленка, который посчитал всех зверей и они потом за ним гонялись за это? Так вот, это – история как раз про интровертного этика. Он всех хочет, правда, не посчитать, но влезть везде со своей оценкой, о которой у него никто не спрашивает. Когда собирается много интровертных этиков и начинает «судачить», то даже физически можно почувствовать какое-то такое негативное энергетическое поле вокруг них создается, которое все вокруг засасывает в какой-то такой «шторм», от которого даже самочувствие может как-то несколько «поплыть». Если же вспомнить учение какого-нибудь Карлоса Кастанеды, то он наверняка сказал бы, что своими оценками такие люди сильно ограничивают свободу других людей, так как словно бы навязывают им свою ценность какую-то, в которой те не нуждаются. Если же это еще и постоянно доносится в вербальном формате, то это – дважды ограничивает свободу людей на то, чтобы иметь право

«не быть посчитанными», остаться такими, какие они есть, не обязательно хорошими или плохими, просто какими-то, с индивидуальной какой-то «таковостью». Я – такой, и все, не надо меня как-либо оценивать. Как бы подразумевается, что интровертные этики – всегда за правду, но под правдой они имеют ввиду просто свое отношение к чему-то или кому-то, а не умение ее найти в любой ситуации, в этом и проблема. Одна женщина в документальном сериале просто лежала все время пребывания группы в джунглях на песочке, на всех ворчала, критиковала действия других членов племени и ничего не делала. В этом и заключалось ее так называемое правдолюбие. Ее партнер приносил на ночь каждый вечер дрова, много работал, а она ругалась, что он ее будит и мешает поспать своими движениями. Потом сказала какой-то девушке, у которой обгорела спина, что она – бесполезна, в результате чего та сдалась и ушла из проекта. При этом она заняла какое-то место в иерархии их команды, «племени» за счет общительности, тогда как тот «работяга» опасался, что станет изгоем в их команде, видимо, из-за ее происков как раз, чего в принципе не произошло, но и никто не попытался как-то остановить ее такую, приносящую только моральный ущерб всем «деятельность» в нем. Все опасались просто с ней связываться, понимая, что та моментально начнет им как-то мстить, «строить козни». Интровертная этика – это что-то одновременно отталкивающее, но и понятное, принятое в обществе, люди ее принимают, но не любят. Именно поэтому люди с такой ценностью, особенно на сильных функциях – умеют карабкаться по социальной иерархии, но все равно их никто старается не подпускать к себе слишком близко, в этом – секрет их неудач. Ну, кому нужна сварливая жена, если она не обладает идеальной внешностью? Только совсем отчаявшемуся мужчине. Это такие якобы «правдорубы», но на самом деле в 80% случаев они просто забрасывают все вокруг негативом, любое дело становится безнадежным, когда появляется интровертный этик, так как он моментально убивает у всей команды веру в себя. Людям сложно добиваться чего-то в жизни, если им постоянно, например, говорить, что они не смогут ничего добиться, слабаки и неудачники. Интровертный этик иногда полезен как тот, кто «спускает с небес на землю», но именно эти ребята виновны в том, что у огромного количества людей что-то не получилось по жизни. Где-то рядом был такой «советчик», который говорил, что у них ничего не выйдет, планомерно подтачивал их веру в себя, свои силы. Люди бывают беззащитны перед такой якобы «критикой» только потому, что этика вообще (и интровертная, и экстравертная) – это самый понятный и типичный в обществе «продукт», так сложилось в результате эволюции. Можно привести кучу логических доводов деструктивности поведения кого-либо в обществе, и это пройдет никем не замеченным, а можно просто «забросать» кого-то примитивными негативными оценками, и это получит массу поддержки в обществе (посмотрите, например, что творится в социальных сетях, когда любое обсуждение проблемы всегда выливается в повсеместный «буллинг» кого-либо). Люди с такой ценностью часто заявляют, что они – за диалог в любом деле, свободный обмен мнениями, но это – такой «диалог», когда один человек приводит аргументы, не успевает договорить, как его тут же перебивают, и он получает в ответ какой-то «ярлык», типа: «ты – болтун». Сложно такое назвать не только диалогом, но и в принципе «обменом мнениями». Это – скорее что-то в духе спора с пятилетним ребенком, который всегда вам скажет в ответ что-то из арсенала «запрещенных методов ведения диспута». В популярной версии соционики есть мнение, что люди с такой ценностью часто противостоят тирании, тоталитаризму благодаря своему «правдорубскому началу», но они забывают, что человек – существо социальное. Свое искреннее отношение он чаще будет демонстрировать именно там, где можно, а не где нельзя, например, заняв почетную государственную должность и «обличая происки либерастов». В этом качестве он может себя реализовать никак не меньше, чем в качестве критика власти, а «плюшек» первый вариант подразумевает больше. В интровертной этике всегда есть что-то от сумасшедшего, когда человек просто высказывает ко всему мгновенное отношение, то он часто не успевает как следует задуматься. Это выглядит глупо со стороны, но он этого не понимает, даже животное какое-то, по всей видимости, сможет

дать понять, что ему что-то не нравится: тот же пес начнет громко лаять, например. Очень часто это – что-то в этом роде. Пожалуй, из всех рациональных аспектов, связанных с разумом, в этом – его меньше всего. Даже экстравертный этик все же должен проделывать постоянно большую умственную работу, ориентироваться на существующие в обществе ценности людей, как можно сказать, как нельзя. Какие шутки допустимы, а на какие может кто-то обидеться. Здесь же ничего этого нет, просто «неси, что в голову придет». Понятно, что кто-то более серьезно относится к своим оценкам, выдает серьезный анализ на предмет «что такое хорошо и что такое плохо», может быть серьезным аналитиком качества товаров, например, но кто-то просто занимается повсеместным «валянием дурака». Это не то же создание веселья, что и у экстравертных этиков, когда всем вообще весело, никто не обижен, здесь в такие моменты вообще не думают о последствиях, просто делают, что в голову взбредет. Можно назвать это некоторым экспромтом, но экспромтом на грани сумасшествия. Все сказанное и сделанное может быть вообще не смешно, но оригинально. Пьяный человек часто ведет себя подобным образом, он просто творит что-то, а утром с ужасом понимает, что же произошло. Может, он всю ночь бегал по улице, махал руками и кричал, что он – птеродактиль, приставал к прохожим и требовал дать ему посадочную полосу для приземления на Землю. Самые эмоционально сильные слова в таком состоянии «вываливаются» в первую очередь, часто это слова, которые могут кого-то обидеть. Ощущение, что их могут специально выискивать, чтобы кого-то оскорбить, опорочить. Если мимо проходит женщина с большими буферами, то надо громко заорать, например, что-то вроде: «Смотри, Петронила с большими сиськами идет!», чтобы ее как-то смутить, задеть. Интровертный этик как бы всему пытается придать именно свою ценность, выгодную его персоне, он может сто раз за день повторить одну и ту же фразу, например, что его начальник – дурак, чтобы это ушло в окружающую действительность, стало не только его личным отношением, но и фактом окружающих его людей. Чем больше раз сказать какую-то глупость, тем быстрее окружающие начнут ее повторять, хотя они того или нет. Если кто-то ударит такого человека, чтобы он вел себя прилично, что часто и происходит в окружающей действительности, то даже это его, скорее всего, не остановит. Он в этом смысле сумасшедший, не может заткнуть то, что из него «летит на всех порах». Понятно, что многие из таких этиков, кто настолько сильно «не имеет тормозов» – заканчивают свою жизнь намного раньше положенного срока. Проблема тут в том, что этика, как таковая – аспект, очень понятный всем людям, очень высоковероятностный, даже в сравнении с той же логикой. Потому, если кто-то устраивает погромы, мотивируя это этическими причинами, то это вызывает у людей намного больше понимания, чем, если бы это было вызвано объективными причинами. Можно вспомнить тот же футбольный матч «Япония – Россия», когда толпа шла и громила все машины вокруг просто потому, что это было от души, искренняя злость, что их команда проиграла. При этом даже полицейским не приходило в голову их остановить как-то, как это повсеместно происходит на митингах по объективным причинам, например, что правительство подняло НДС, всем было понятно, что это делается по этическим причинам, которые глубоко понятны всем людям. Это же часто происходит в окружающей действительности, кто-то несправедливо оскорбляет какую-то женщину посреди улицы, а проходящие мимо люди не только не останавливают такого человека, но и часто разделяют его оценки просто потому, что этика – это эволюционно глубоко понятный всем людям продукт. Теперь можно понять, что двигало людьми, например, когда какую-то женщину внезапно обвиняли в том, что она – ведьма. Тут же вспыхивал костер, ее пытались сжечь, и это безумие никто даже не пытался остановить, ведь это все творилось искреннее, от души. Другая аналогия: когда вор завладевает кошельком, то его пытаются задержать, часто с риском для жизни. Когда же какой-нибудь пьяница громит витрины в магазине, обильно матерясь, что, например, «проклятые буржуи, получите», то это часто вызывает симпатии окружающих людей, умиление даже, смех, никто особо не пытается его остановить, как это бывает в случае с кошельком. Потом такие ролики в сети набирают много

«лойсов», еще на передачу какую-нибудь могут пригласить его, пообещав гонорар. Один видеоблогер по этому поводу жаловался, что когда он снимает умный фильм про Нью-Йорк, его улицы, то это набирает минимум «лойсов», а когда, как он в ванной мажет себя помидорами – это мгновенно становится хитом. Искреннее «дуракавалание» людям понятней, чем умный фильм про город, в этом и состоит серьезная проблема человечества, также понятно, почему главный национальный герой – Иван-дурак. Потому же никто не читает Мизеса, зато многие обожают дурацкие мемы. Человек слишком недалеко ушел от обезьяны в эволюционном развитии, ему приятней быть дураком, если нет побудительных причин добывать себе ресурсы тем же умственным трудом. Интровертная этика нужна человеку, когда он находится в плотных тисках внешних обстоятельств, всю жизнь занимается тем, что ему не нужно, не интересно, тогда он в один день просто разворачивается и уходит, говорит, что ему все это больше не нужно, отныне он будет делать то, что хочет сам. Интровертный этик умеет создать рекламу кому-то или чему-то, когда он весь день расхваливает какой-то тупой фильм, то все его обязательно посмотрят, чтобы просто было, что обсудить. Он как бы наделяет окружающий мир ценностью, но за этим процессом слишком виден собственный интерес. В его оценках «оживают» бренды фирм каких-то, что у него не просто машина, а сама «Вольво», многие могут «заразиться» его восторгами и тоже купить себе такую же. Он знает цену вещам, хороший оценщик. Например, это бывает полезно при покупке вещей, собственности. Такая этика – это что-то очень сильное, глубокое, навязчивое, тотальное, такой человек буквально давит всех своими чувствами, можно это сравнить с давлением цепей. Экстравертный этик обычно внешне ведет себя чаще прилично, даже если он не очень хороший человек, про интровертного же вам все будет понятно с первого взгляда. Тут либо люди – такие однозначные негодяи, либо – святые, готовые последнюю рубашку с себя снять, чтобы кому-то помочь. Это просто зависит от их воспитания и степени развития сущности, но есть свойство уходить в однозначный плюс или минус: тут все делается фанатично и тотально. Родион Раскольников убил женщину просто так, ни за что, она ему просто не нравилась. Такой человек выдает часто какие-то очень субъективные и даже несправедливые оценки, при этом очень фанатично. Он близок футбольным фанатам, которые либо там возносят своих кумиров «до небес», либо внезапно в них вспыскивает ненависть, бывали даже случаи убийства игроков, какой-то ерундой, типа «промазанного пенальти» – они в их восприятии становятся негодьями, которым можно полностью отказать в человеческом достоинстве. Понятно, что такого оценщика тяжело воспринимать всерьез адекватному человеку. Утомляет своей попыткой придать любому шагу статус плюса или минуса. Чуть голову в сторону повернул, это уже значит, что посмотрел на проходящую мимо другую женщину, мерзавец такой. Если у нее есть хоть малейшая склонность к драматизации, то это – такая жена, которая буквально выпивает все соки из мужа своей каждодневной сварливостью. Тут негативность часто проявляется еще потому, что интровертный аспект по определению не может испытывать привязанности к какому-то объекту, он должен быть несколько обезличен. Его важность должна отрицаться, важно испытываемое чувство, а не сам человек. Есть чувство, оно очень глубокое и сильное – это и есть то, чем человек «живет», какие-то там реальные люди – это просто задний фон чувств. Не важно даже каков сам человек, насколько он хорош, важно, что он во мне вызывает, что заставляет пережить. Тут и становится понятно, почему толпа фанатов готова растерзать своего вчерашнего кумира, который ничего плохого не совершал – за то, какие чувства он заставил пережить. Здесь подонок – это не тот, кто убивает и грабит людей, факты тут не имеют значение, а тот, кто вынуждает пережить неприятные чувства, кто «ах, подонок!». Такой человек ориентируется не по реальным объектам, а по «эху» от них, которое приходит к нему через вызываемые чувства. Он матерится на кого-то долго и истерично, но реальная причина этого – это, что его захлестнуло волной от пронесшегося мимо катера. Сам человек мог вообще не делать ничего предосудительного, но интровертная этика все равно «штормит», он «бьется в ярости головой об стенку».

Может придумать любое нелепое оправдание негативу просто, чтобы хоть как-то дать понять, что его «окатило волной». У него плохо вымытая посуда – это «отношение», потому, что когда он ее увидел, то это вызвало в нем злость. Для этика – он слишком холодный, происходит это из-за интровертного обезличивания объекта. Это можно иногда принять за логику. Например, такой человек пишет обзор архитектуры города, и абсолютно не выдает много восторгов, ведь это будет означать его зависимость от него. То есть, надо эти самые восторги «завернуть в обертку» безразличия, какой-то такой сухой оценки, схожей в чем-то с логической в этом по форме, но не по содержанию. Либо же выдается огромное количество положительных эпитетов, но в конце обязательно должно быть что-то «отрезвляющее», обезличивающее, например, что «при всей моей любви к нему, за это качество я так сильно ненавижу этот город, что готов убить». Они должны любить своих детей, но их же им может подсознательно хотеться выпороть просто для того, чтобы избавиться от силы воздействия на себя.

## Экстравертная этика

Это нормы поведения в обществе, позитивного общения между людьми. Здесь важно точно соблюдать этикет, раздавать комплименты, проявлять уважение. Очень ценится всяческий позитив, юмор, при этом – никого нельзя обидеть. Очень сильно ориентирована на социальные статусы, авторитетность кого-либо. Юнг писал про женщин с такой ценностью на первой функции, что они влюбляются всегда только в подходящего человека. Им важно, например, выйти замуж за генерала, но, пардон, генерал – это не человек, а просто должность. Если интровертная этика – это искренние оценки людей, то экстравертная – это компромиссные оценки, сообразно внешней ситуации. Как бы картина, висящая у друга в гостиной – не может быть плохой, чтобы его не обидеть. Наоборот, она – обязательно прекрасная, великолепная, восхищающая своим видом. Девушка с такой сильной функцией общалась с начальником, сразу появились эпитеты позитивные, что-то вроде «у меня все может быть только хорошо под вашим чутким руководством» и все в таком духе. Такая этика нужна, чтобы сплочать людей, делать их единой и дружной командой, друзьями, товарищами. Нельзя открыто демонстрировать свою негативность, это – неприлично. Важно улыбаться, здороваться, вести себя сообразно этикету, как будто на приеме у королевы. При этом настоящее отношение к кому-то часто «загоняется в подполье», люди с такой ценностью как бы «расходятся» и «сходятся» намеками. Я не приду к вам на встречу не потому, что мне не интересны вы и ваше мероприятие, а, естественно, потому, что я буду безумно занят, но – огромное спасибо за приглашение. Я приглашаю девушку на свидание не потому, что рассчитываю на «взаимность», а потому, что у нас в районе есть чудный ресторанчик, в котором – «просто грех не побывать». Это этики именно очевидного плана, они «живут» отношениями между людьми, всегда тактичные, ценят отношения между людьми, живое общение. Важно хорошее отношение к себе, именно поэтому еще она так нужна, нельзя неосторожным словом вызвать к себе раздражение. Потому же, если послушать людей с такой сильной ценностной функцией, то не они что-то делают, а, наоборот, почему-то события всегда происходят с ними. Игорь Калинаускас описывал случай, как женщина всем рассказывала свой сон, в котором генсеки ЦК занимались с ней любовью. Понимаете, не она с ними занималась, а они – с ней! Тут именно отношение к себе на первом плане, что ли. Человек же – некоторую пассивную роль в этом смысле себе отводит, как вторичный персонаж собственной жизни, с которым происходят некоторые события. Я прекрасно понимаю, как в период всех этих «династических браков» такие люди легко «брачевались» с неизвестным человеком просто потому, что ситуация того требовала. Собственное отношение к супругу же отступало на второй план перед его статусом или необходимостью укрепления взаимоотношений между двумя кланами. Может цениться клоунада всяческая, когда всем становится весело, но – никто не должен быть обижен, тут цель – просто позитив отношений всеобщий. Экстравертного этика сложно перепутать с логиком, так как он – чисто внешне всегда добрый, открытый, всячески неконфликтный без серьезной причины, а при причине умеет все равно свести ситуацию к нормальным отношениям. Даже Гитлер чисто внешне – такой добряк был, «свой человек», улыбчивый, детей любил, не похож на убийцу миллионов людей. По моим наблюдениям, экстравертным этикам обоего пола проще, чем кому бы то ни было найти себе «пассию». Они умеют к себе располагать, говорить приятные слова, это многие любят. Даже при не самой симпатичной внешности – такие женщины легко ухитряются находить себе кавалеров в любом возрасте, чего не скажешь про интровертных этиков, у которых все накопленные за годы обиды превращаются в такой вечный «плач Ярославны». А уж мужчины, если интровертным этикам приходится много и долго ухаживать, заваливать вниманием женщин, то экстравертным – часто вообще ничего не нужно делать. Им часто сами женщины готовы оказывать любую помощь, в какой они только нуждаются, потому, что умеют «быть хорошими» для всех,

«завоевывать сердца», «влюблять в себя». Дейл Карнеги с его позитивной психологией является ярким представителем ценности экстравертной этики, когда за счет позитивности отношений заводят друзей и все такое. Людям с такой ценностью вообще сложно долго испытывать негатив, он их выматывает, именно поэтому они так старательно «выпиливают» из своей жизни особо характерных носителей ценности интровертной этики. В их случае это, действительно, можно сравнить с энергетическим вампиризмом, но проблема в том, что разделяющие ценность интровертной этики этого никогда не могут понять, так как их это не напрягает, их как раз, наоборот, угнетает необходимость сдерживать свое отношение, в том числе негативное. Часто разделяющие ценность экстравертной этики люди настолько устают от интровертных, что образуют закрытое общество, где «никто – никому слова плохого не скажет», куда вход всяческим хамам воспрещен. Внутри него все как бы называют друг друга по имени-отчеству, раздают комплименты, люди объединяются в необходимости позитива в жестоком мире всяческого хамства в отношениях между людьми. Как недавно сказал Ален Делон, что ему глубоко омерзителен современный мир, в котором не осталось ни капли взаимного уважения, до такой степени, что на склоне лет он уже не боится смерти. Недостатком такой этики является ее нежелание видеть какие-то проблемы, стремление огораживаться от них «стеной позитива», уход от реалий в мир иллюзий. Достоинством является вера в свои силы, что все получится, очень часто это приносит большие результаты там, где разделяющий ценность интровертной этики десять раз все бросит, посчитав все безнадежным. При экстравертной этике в ценностях, особенно на сильных функциях – актуален фильтр поведения с позиции пристойности, чтобы не было троллинга какого-то, конфликтов. На форумах и в социальных сетях часто такие админы придерживаются строгой модерации, «банят» за малейшую попытку создать какой-то негатив, использование нецензурной речи, часто их за это критикуют за «несвободу слова», что, дескать, они не дают всем высказаться искренне. Здесь нельзя выдавать открыто негатив кому-то из окружающих, он должен быть тщательно «закамуфлирован», чаще всего это – скорее намеки и еще надо десять раз убедиться, что никто не обиделся. Лучше критиковать события, а не конкретных людей, и чем более безлично и формально – тем лучше. Если же кому-то кто-то не нравится, то они – просто незаметно расходятся в разные углы и стараются не общаться, чтобы не воспроизводить негатив. Если же высказывается все же негатив, то он должен быть направлен на каких-то однозначных мерзавцев, которым есть, что предъявить по каким-то фактам, а не просто, что они чем-то не нравятся. Мало ли кто – кому не нравится, это – не повод портить здоровую атмосферу товарищества в коллективе. Тут важно часто даже не столько однозначно хорошее отношение к себе, сколько нейтрально-позитивный внешний фон. Это что-то довольно безличное по сути. Просто все шутят, веселятся, в хорошем настроении, никто не «нагнетает атмосферу», что кто-то кому-то не нравится, иначе это выглядит нытьем, «испражнением в уши». Что еще надо, чтобы люди с разными взглядами комфортно между собой общались? Может быть какой-то элемент клоунады, важно уметь делать комплименты. Здесь всегда выражают сочувствие, но чаще в этом больше эмоций, чем реальная готовность кому-то помочь. Свои проблемы каждый должен решать сам, а не утомлять ими всех вокруг. Другое дело, что экстравертный этик умеет сделать так, чтобы вам самому захотелось сделать то, что ему нужно. В этой связи у него может хорошо получаться продавать какой-то товар. Идете вы по базару, а тут выскакивает женщина, заваливает комплиментами, дает попробовать «чудесные орешки», потом желает всяческого благополучия, в такой ситуации хоть немного не купить товара становится неудобно. Такой человек наделяет общество ценностями общечеловеческого характера, среды, культуры. Это не как интровертный этик, который просто свое отношение пытается выдать за всеобщее, наоборот, он ценности среды обращает себе на пользу за счет умения на них грамотно «играть». Он хорошо знает этикет, в этом – его главная сила. Потому его притягивает сферы культуры, традиций. Он разбира-

ется, как подобает родиться, креститься, ухаживать, жениться, праздновать, скорбеть, обедать, отдыхать, в тонкостях ритуалов, в услугах и товарах сферы культуры.

## Интровертная сенсорика

Такая ценность ориентирована на то, чтобы физически выживать в окружающем нас пространстве, создавать в нем уют и комфорт. Здесь ценится всяческое гурманство, гедонизм, утехы, массажи, поглаживания. Важна пластика собственного тела, типа йоги там. Важно умение создать себе комфорт даже на кратере вулкана, что-то в духе выживания Беара Гриллса. Люди с такой ценностью умеют сделать так, чтобы внешние какие-то физические невзгоды не причиняли им никакого ущерба и этим гордятся. Смотрел «бой без правил» между Рондой Роузи и Холли Холм, в нем Ронда как танк весь матч гонялась за Холли, а та словно бы приняла удобную защитную стойку, в которой все удары не особо причиняли ей ущерб. Чуть отступала, контратаковала, в результате Роузи немного выдохлась за ней бегать, явно она делала ставку на нокаут, но Холли неплохо отбилась. Причем, попытка «забороть» тоже не удалась, Ронда лишь еще больше устала. В конце боя было видно, что ее уже шатает, но она все равно гонялась за противницей и неистово атаковала, и тут Холм увидела, что Роузи повернулась чуть спиной, и просто с ноги провела туда точный победный удар. На мой взгляд, Холли как раз продемонстрировала силу интровертной сенсорики, это такая защитная по сути своей «штука», немного в духе айкидо. Смогла использовать силу своего тела, здоровья, выдержать «бомбардировку» лучшего «ударника» женских боев без правил, и вымотать ее. От людей с такой сильной ценностью я часто слышу, что, например, кто-то им пытался навредить как-то, а они просто сидели и смеялись над ним. Например, приходил полицейский и хотел вручить повестку в военкомат, а он сказал, что его нет дома и не открывал дверь, посмеиваясь. Люди с такой сильной функцией часто могут вытворять со своим телом всякие невероятные вещи, типа там есть угли, загонять в голову сверло, настолько они уверены в возможностях своего тела. Из них получаются хорошие врачи, массажисты. Сфера создания продуктов питания им близка, кулинария, уход за животными, экология. У них часто в ценностях все, что нужно организму, чтобы нормально функционировать. Типа там, едет он в автобусе, захотел перекусить, достал себя бутерброд и «похавал» тут же «без проблем». Как бы часто нет понимания того, что это может быть неприлично, что запахи еды появляются, которые могут раздражать. Что скажет такой человек? Что голодать вредно, нужно беречь свой организм, «что естественно, то не безобразно». У них очень индивидуальный сенсорный вкус, малейший привкус или ингредиент еды, ее вид может все менять для них в плане ее качества. Интровертные сенсорики умеют увидеть какой-то малозаметный индивидуальный факт окружающей действительности. Например, что у кого-то близко посаженные глаза – значит он жадный. Если ноги высунул в окно машины, то это – обязательно приезжий из Азии. Есть определенный культ любви к собственному телу, могут не любить напрягаться там, типа «я в этой жизни ничего тяжелее сто долларовой купюры не поднимал». У них – часто нестандартные эталоны красоты, восхищаются именно какими-то индивидуальными чертами. Это такие художники, которые могут увидеть прекрасное в стареющей женщине с большим носом, ее стиле, манерах, а фотомодель посчитать «банальной курицей». Им все в жизни надо попробовать на вкус, а вот аскетизм как-то не приветствуют, им это кажется чем-то странным. Тяжело накапливать деньги, так как они же незаметно «улетают» на все эти «радости жизни». При выездах на природу они могут взять с собой все возможные удобства: кресла, гамаки, кальян, даже если это – на одну ночь, тут важно не испытывать ни в чем нужды, все должно быть везде максимально удобно и комфортно. Интровертные сенсорики могут иметь очень странные гурманские предпочтения, так один, например, сказал, что он бы с удовольствием съел толстую такую и жирную гусеницу, если бы ее нашел. В любой ситуации они стараются увидеть что-то индивидуальное, какой-то малозаметный факт и придать ему значение, например, что по небу летит какая-то птичка, у которой странная раскраска перьев. Общепринятые же стандарты оценки видения какой-то конкретики ситуа-

ции им кажутся неинтересной «банальщиной», у них борщ в одном и в другом ресторане – это два абсолютно разных блюда, понимаете? Ну как можно сравнить этот ароматный продукт, где выдержано строго определенное нужное время подогрева, со специальным набором специй и ингредиентов, по секретному рецепту шеф-повара – с этим жутким армейским пойлом, где просто за пять минут «порубали» капусту, свеклу, морковь, сало и обозвали это все борщом? Они могут, например, увидеть, что во время трапезы гостю достался кусок арбуза, на корке которого – желтое пятно, и потому предложить ему другой. Кажется ерунда какая-то, но интровертные сенсорники – как бы запрограммированы видеть что-то нестандартное, незначительное для взгляда большинства, и делать из этого целое событие. Здесь нельзя кого-то заставлять что-то есть или пить, как бы понимается, что у каждого индивидуальный организм, «жуй, что дают» – здесь «не прокатывает». Вообще, вся эта социальная успешность в плане достижения, накопления денег, власть, сила, воля, победа в соревновании, спорте – часто не самоцель для таких людей. Цель – пожить «вкусной» жизнью здесь и сейчас, а-ля Карлсон, который не прочь всегда немного «подкрепиться». Абсолютно не стыдно даже попросить поделиться «вкусняшкой», можно ради этого даже как-то унизиться, умолять. Один интровертный сенсорник объяснял, что у женщин надо уметь просить «отношений». Излишняя мужественность, брутальность тут обычно не особо ценится. Один интровертный сенсорник, когда ему делали выговор, то просто говорил, чтобы его не пугали, а то он сейчас при всех просто «намочит штаны». Другой, будучи таким «здоровым детиной за два метра» – признавал себя слабым, даже не сомневался, что он – слабее всех физически. Атлетизм, культуризм, победа в чем-либо – это все кажется таким людям часто чем-то «нездоровым». Зато может цениться физкультура, как способ обрести здоровье. Не считается нужным скрывать впечатление от получения того или иного вида удовольствия: секс, поедание деликатеса, баня, массаж, сигареты, алкоголь, компьютерные игры там – все надо открыто обсуждать, даже «поход в туалет» может стать предметом открытого обсуждения. Если вы в гостях у интровертного сенсорника, то там можно три дня играть в компьютерные игры просто потому, что вы конкретно сейчас получаете удовольствие, и нельзя «кайфоломить», при этом вас не только не потревожат, но еще и будут подкармливать все это время. Нельзя свой организм как-либо мучить, если время обеда, то никакие уважительные причины не могут заставить его отложить. Здесь победитель – не тот, кто сильнее, а тот, кто лучше «пристроился» и получает потребление более высокого качества жизни. В ценностях у интровертных сенсорников часто бывают всяческие «благоухания»: масла, шампуни, духи, они во всех этих вопросах бывают очень разборчивы и капризны. К «гардеробу», интерьеру они подходят скорее с позиции удобства, комфорта, а не стильности. Могут гордиться тем, что у них, например, много карманов на куртке, куда можно что-то положить. Один интровертный сенсорник покупал пластиковую бутылку для воды и минут пять вынюхивал ее нутро, чтобы убедиться, что там точно не хранилось что-то типа бензина, только после этого ее купил. Другой в документальном сериале про продажи домов стучал по двери гаража и по звуку определял, есть внутри него машина или нет, как бы их методы – часто сильно оригинальные. Такой человек хочет вести «вкусную» жизнь, но при этом обесценивает источник наслаждений, словно бы его ощущения существуют отдельно от него, в этом есть некоторая гордость. Когда все в восторге от обеда в ресторане, то он постарается несколько «затушить» их обесценивающим утверждением. Если все ругают еду, то, наоборот, может ее немного похвалить. Часто свойственны безличные реакции на приятные сенсорные ощущения, создающие иллюзию, что ему это не особо нужно. В противном случае он будет ощущать, что источник удовольствия будет иметь над ним власть, а этого нельзя допустить. Такой человек часто бывает упрямым, обычно совсем не к месту. Он так доказывает свою независимость в действиях от окружающих объектов, которые неосознанно воспринимаются значимыми с позиции потребления и восприятия. Такой ребенок демонстративно не доедает кашу, так как ему в ней якобы что-то не нравится – так он самоутверждается в том, что не зависит от еды, которую ему готовит мать.

С той же целью может «испытывать свое тело на прочность», что он не зависит от его капризов. Интровертный сенсорик наиболее похож в поведении на дикое животное в том плане, что оно тоже просто ищет себе в мире плотские удовольствия, живет органами чувств. При этом чаще не делит эти «радости жизни» на допустимые и недопустимые так же категорично, как это делает экстравертный сенсорик. Вернее делит, но в этом выборе больше чего-то случайного, вытекающего из индивидуального опыта, чем существующих в обществе стандартов на этот счет. Скорее просто переживает их во всей полноте, может найти в лесу какую-то неизвестную траву и тут же начать втирать ее в свое тело. Его тело – это инструмент получения новых ощущений, в этом важна мягкость, нежность, оттенки вкуса, наблюдательность в отношении чего-то нестандартного. Он может быть мужественным, но может быть и плаксивым. У него часто крепкое здоровье, но он слишком легко обрастает вредными привычками. Поскольку у него нет воли экстравертного сенсорики, то избавиться от них ему сложнее, да и не всегда видится нужным. Ведь это лишает жизнь части «красок». Сложно накапливать деньги, когда кругом столько всего «вкусного». Он часто воспринимается в обществе таким бесстыдником, даже поедание любимого блюда в его исполнении выглядит иногда чудовищно, может есть руками, при этом целоваться с женой, может захотеть съесть вишенку с ее тела, например. Тут бывают такие изыски, которые экстравертному сенсорику никогда не придут в голову. Может быть интересно иногда испытать свое тело на прочность, оно – всегда элемент исследования, интереса. Одновременно такой человек может бояться какой-то ерунды, например, боли от укола шприца.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.