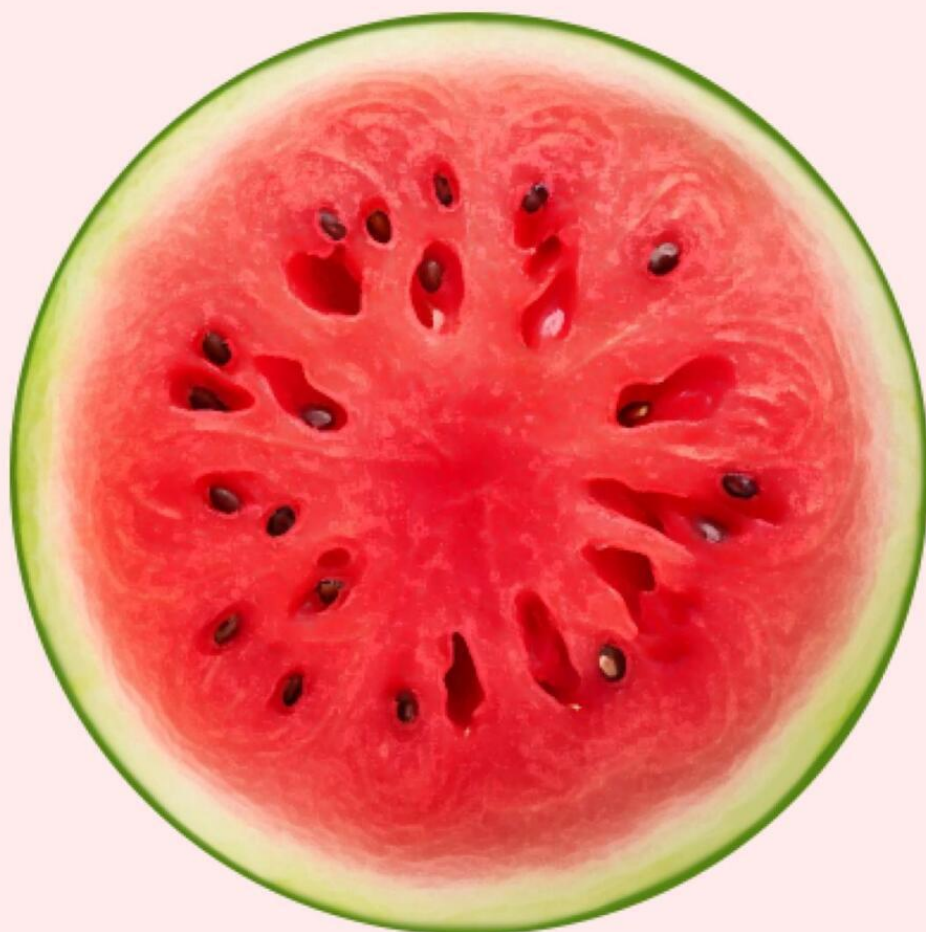


АЛЕНА ТОПОЛЬСКАЯ



# СОЦИОНИКА «ДРАЙЗЕР»

ПОЛНОЕ ОПИСАНИЕ ТИПА

Алена Топольская

**Соционика: «Драйзер».  
Полное описание типа**

«Автор»

2023

**Топольская А.**

Соционика: «Драйзер». Полное описание типа / А. Топольская — «Автор», 2023

Данная книга посвящена типу «Драйзер». Она одинаково подойдет как опытным специалистам, так и людям, которые ранее не интересовались соционикой. Книга содержит много примеров, что значительно упрощает понимание информации. В том числе, в ней рассказывается о том, как тип функционирует. Это помогает адаптировать знания под себя и эффективным образом использовать их в жизни. Прочитав книгу, вы начнете лучше понимать себя, принимать свои особенности и далее применять их на практике.

© Топольская А., 2023

© Автор, 2023

# Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Глава I. Знакомство с автором     | 5  |
| Идея создания книги               | 7  |
| Особенность книги                 | 8  |
| Глава II. Соционику и психософия  | 9  |
| Соционику                         | 10 |
| Выводы по соционике               | 11 |
| Психософия                        | 12 |
| Сочетание соционики и психософии  | 13 |
| Примечание                        | 14 |
| Глава III. Сильные стороны        | 15 |
| Полярность «этика-логика»         | 15 |
| Полярность «сенсорика-интуиция»   | 16 |
| Глава IV. Мотивация               | 17 |
| Глава V. Достижение целей         | 18 |
| «Статика» и «рациональность»      | 19 |
| Особенность целей                 | 20 |
| Реализация целей                  | 21 |
| Преимущество                      | 22 |
| Глава VI. Планирование            | 23 |
| Этапный стиль планирования        | 24 |
| Техника планирования              | 25 |
| Выводы                            | 26 |
| Глава VII. Стрессоустойчивость    | 27 |
| Поведение при стрессе             | 28 |
| Выводы                            | 29 |
| Глава VIII. Стиль жизни           | 30 |
| Оценка других                     | 31 |
| Выводы                            | 32 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 33 |

# **Алена Топольская**

## **Соционика: «Драйзер».**

### **Полное описание типа**

#### **Глава I. Знакомство с автором**

Данную книгу хотелось бы начать со знакомства. Это поможет вам настроиться на правильную волну и снимет основной вопрос, почему мне стоит доверять.

Начну с того, что тема «предназначения» интересовала меня с раннего юншества. Так получилось, что с рождения я не обладала яркими талантами и это сильно расстраивало. Очень хотелось реализовываться, но не было понятия, как себя применять. И это не удивительно. Когда человек плохо знаком с собой, ему трудно быть особенным.

К счастью, когда пришла необходимость определяться с профессией, то выбрала поступать на факультет «психологии». В моей жизни начались прекрасных пять лет изучения психики человека. Пока я жадно поглощала информацию, творческие порывы отошли на второй план.

Однако, к концу обучения вновь накрыло ощущение безысходности. Очередной раз пришло настойчивое желание созидать, без понимания через что могу это выразить. Как бы странно не звучало, но в тот период чувствовалась огромная мощь и бессилие одновременно. Внутри бурлил заряд, который не находил выхода и обращался против меня. Словно, моя сила меня же и уничтожала.

На тот момент казалось, что классическая психология не способна мне помочь. Дело в том, что она является наукой. А значит, изучает то, что можно свести к цифрам и доказать. При этом, всю психику человека невозможно познать через статистические данные. Поэтому, у меня копились вопросы, которые наука даже не пыталась рассматривать. Это привело к определенным последствиям.

Так, закончив университет с отличием и, не уходя далеко от психологии, стала увлекаться смежными областями знаний. Начала с осознанных сновидений. Приобретя опыт погружения, метод несколько разочаровал, так как он тоже не вносил ясности в волнующие вопросы. Далее заинтересовала символика и философия арканов. Затем, на смену пришли метафорические карты и архетипы.

Незадача в том, что за десяток лет изысканий ни одна из освоенных технологий не давала объемного ответа «кто я такая и куда себя направить». Безусловно, в той или иной степени, везде касалась этих вопросов, но меня не устраивало качество обратной связи.

Например, в университете я была фанатом диагностики личности. Было пройдено и обработано множество тестов. Мне очень нравилось данное направление. Настолько, что самостоятельно разбирала темы, так как безудержное любопытство не позволяло дожидаться объяснений преподавателя. Тем не менее, уже тогда ощущалось, что тесты дают разрозненные знания, которых не хватает для описания целостной картины.

Мною приостановились поиски лучшей техники познания человека, когда познакомилась с соционикой и психософией. Оказалось, что в паре типологии за короткое время помогают ближе познакомиться с собой, понять свои особенности, принять уникальность и перестать себя сравнивать с другими.

Давайте приведу пример. Он будет оторванный от реальности, зато наглядный. Представьте молодого парня, который родился с водолазным снаряжением. Ему бы сейчас бороз-

дить океаны и исследовать морские глубины, однако он этого не делает. Более того, ему даже не приходят мысли, что он мог бы себя в этом попробовать.

Это еще не все. У него есть младшая сестра – изящная балерина. Когда она танцует, складывается впечатление, что не касается земли. Семья смотрит на нее и восхищается красотой полета. Брат тоже от нее в восторге. К тому же он считает, что если они близкие родственники, то в том числе должен преуспевать в балете.

Итак, он пытается повторять за сестрой, а выходит всё это комично и нелепо. Ласты путают ноги, а кислородные баллоны придавливают к земле. После череды болезненных попыток, он прекращает борьбу с собой и делает выводы, что ни на что не способен. Мы-то знаем, что это не так. Только, кто ему об этом расскажет? Вот соционика и психософия очень близко подходят к этой теме.

## **Идея создания книги**

Теперь поделюсь, как появилась идея написания книги. Чаще всего диагност, определяя тип клиента, выдает ему минимальные сведения и предлагает самостоятельно искать информацию на просторах интернета. Лично мне такая форма не близка. Объясню почему.

Школ в соционике много. Почти все они говорят о шестнадцати типах, при этом подходы к их определению и описанию могут сильно различаться. Приведу аналогию с психологией. Человеку, который не знает тонкостей, кажется, что все специалисты работают одинаково. На самом деле, в психологии выделяют множество направлений. Более того, техники, которые эффективны в одной модальности, по ряду причин являются бесполезными в другой. Хотя, в конечном итоге данные специалисты достигнут единой цели, несмотря на то что они двигались разными путями.

В соционике тоже самое. Каждая школа имеет свой инструментарий и наработки. Поэтому нет какого-то одного Центра, который диагностирует правильно, а все остальные заблуждаются. Здесь важно понимать следующее: значение имеет не то, в какой тип человека определили, а что о нем в последующем рассказали. Поэтому очень важно, чтобы полную информацию о типе выдавал тот соционик, который проводил интервью.

Таким образом, соционика бывает разной. Поэтому самостоятельный поиск информации скорее будет приводить к путанице. Более того, ряд школ в свою работу вплетает эзотерический подход, который к соционике не имеет отношения. Ее существование легче объяснить через нейрофизиологию и когнитивную психологию, чем через энергии, стихии или карты.

## Особенность книги

Теперь поговорим, почему я могу заниматься профессиональной соционической деятельностью и писать на данную тему книгу.

Итак, в 2019-ом году я получила удостоверение о повышении квалификации по программе «Соционика и типологии личности». Обучение проходила в Научно-исследовательском центре Соционического Анализа. Данный центр придерживается исключительно логического подхода, активно проводит исследования, которые публикуются в научных журналах.

Как следствие, в основу данной книги легли знания моих учителей, к которым отношусь с большой благодарностью. При этом, друг от друга мы отличаемся стилем подачи информации. Поэтому подробнее остановимся, почему книга вышла такой, какая она есть и в чем ее особенность.

Большинство социоников считает, что не обязательно клиенту выдавать всю информацию о его типе. Достаточно помочь решить локальную задачу и не перегружать лишними данными. Звучит это рационально и экологично. Одобряю такой метод, но делаю по-другому, исходя из своих принципов.

Во-первых, ознакомившись с урезанной информацией, человек может не разглядеть весь потенциал соционики. Как следствие, не понимать, чем еще она могла бы быть ему полезна. Согласитесь, обидно иметь под рукой механизм, который помогает решать проблемы и не знать, что он умеет это делать. Это как держать в кармане многофункциональный складной нож и думать, что он способен вытаскивать лишь бутылочные пробки.

Во-вторых, люди не осознают все свои трудности. Это равносильно тому, что надеть ботинок с камушком и, натирая ногу, полагать, что так и должно быть. Поэтому, порой правильная, но не запрашиваемая информация, может менять жизни в лучшую сторону. В силу того, что я обладаю подобными ресурсами, считаю необходимостью ими поделиться.

В-третьих, осознаю, что не вся выданная информация будет актуальна для человека на текущем этапе его жизни. В то же время, данная книга является своеобразным справочником. Поэтому в будущем, при возникновении определенных сложностей, читатель всегда сможет открыть нужную главу и почерпнуть те знания, которые ему пригодятся в конкретном моменте. Иначе говоря, одной из задач является работа на перспективу.

В-четвертых, данное пособие содержит обучающий материал, который подкрепляется большим количеством примеров. Суть в том, что соционика не самое простое направление для понимания. При этом, если ее чересчур упрощать, то она теряет ценность и превращается в гороскопы. И это то, от чего современная соционика пытается уйти. Вплоть до того, что некоторые специалисты предпочитают вообще не ссылаться на примеры, чтобы не плодить стереотипы и не сводить всё к шаблонному пониманию.

С другой стороны, человеку, который не изучает глубинно соционику, рассказ без примеров покажется скучным и неинтересным. Поэтому, мною был выбран логический стиль объяснения с сопровождением контрастных образов.

В то же время, часть повествования похожа на обучение. Это сделано для того, чтобы читатель основательно разобрался как функционирует его тип. Иначе говоря, в книге преследуется цель не только дать характеристики, но и научить управлять своим типом, чтобы извлечь из него наибольшую пользу.

На этой ноте завершаю рассказ о себе и приглашаю в увлекательное путешествие, где вы познаете себя, примите себя и научитесь применять на практике.

Если вы захотите познакомиться со мной ближе, то можете добавиться в мой профиль <https://vk.com/alenatapo>. Будем дружить!



## **Глава II. Соционика и психософия**

Для начала предлагаю коротко познакомиться с типологиями. Итак, чем же отличается соционика от психософии?

И та, и другая изучают психические особенности человека. Проще говоря, чем люди друг от друга отличаются. Заходят они к этому вопросу с абсолютно разных сторон. Вопреки распространенному заблуждению, эти типологии имеют разный предмет исследования. Поэтому они не дублируют друг друга, а наоборот прекрасно дополняют.

Перейдя на язык аналогий, их можно сравнить с измерением давления и температуры. Друг от друга характеристики не зависят, но при этом дают информацию о здоровье человека. В то же время, нельзя ответить, какое измерение будет более важным. Многое зависит от сложившейся ситуации наблюдаемого. Можно сказать, что в работе с данными типологиями прослеживается такой же принцип.

## Соционика

В свою очередь, соционика позволяет ответить на вопрос, какими способностями человек обладает. Под «способностями» не имеются в виду дар или таланты. Здесь подразумевается уникальность обработки информации. Для лучшего понимания давайте вновь обратимся к образному примеру.

Представим, что соционические способности – это предметы. Предположим, что у человека есть сильная сторона. Пофантазируем... Пускай это будет хорошая надежная ручка. И есть слабая сторона в виде сломанной кисти с грубым ворсом.

Так как ручка качественная, то человеку понадобится мало времени, чтобы к ней привыкнуть и начать аккуратно прописывать буквы. В данном случае он будет работать по своей способности. Иными словами, у человека уже есть задатки, поэтому умения им будут нарабатываться быстро.

Рассмотрим другую ситуацию. По какой-то причине человек отложил ручку и взялся за некачественную кисть. Понадобится сильно много времени, чтобы наловчиться кое-как ею рисовать. Навык будет приобретаться медленно и тяжело.

Однако, может ли человек работать слабой стороной? Может! Например, через какое-то время он подлатает инструмент, выучится держать его специфическим образом или набьет руку брать правильный объем краски. И такой непростой опыт полезен и нужен, потому что делает человека более адаптивным к миру.

## **Выводы по соционике**

1. Поведение не является показателем наших способностей. Дело в том, что мы можем улучшать слабые стороны, игнорировать развитие сильных и не знать об этом.

2. Опыт способен прокачать даже слабую сторону. Однако, от этого она сверхсильной не станет, но будет более адаптивной.

3. Сильные стороны набирают навык в разы легче и быстрее.

4. Наличие способностей не говорит о том, что мы уже умеем это делать. Чтобы задатки были ярко проявлены, их необходимо наполнять практикой.

5. Нереализованные способности не пропадают. В любое время можно начать над ними работать.

Основные моменты по соционике мы уже освоили. На короткое время поставим ее на паузу и перейдем к психософии.

## Психософия

Соответственно, психософия рассказывает, насколько много человек готов тратить энергии и времени на разные области своей жизни. Всего выделяют таких четыре сферы.

Одной из них является сфера «физики». Она включает в себя всё, что затрагивает материальный мир. Это может касаться готовки еды и ее употребления, поиска и выбора одежды, отношения к спорту или внимательности к ощущениям в теле. В том числе, это может быть работа руками, а также стремление к финансовому благосостоянию и накоплению ресурсов.

Следующая сфера «логики». Она проявляется в исследовании мира, познании себя и окружающих людей. Также касается философствования, размышления, обучения и преподавания другим.

Далее идет сфера «эмоции». Она говорит сколько энергии человек готов инвестировать в отношения с людьми, эмоциональные переживания, настроение и чувства.

Еще одной сферой является «воля». Она указывает, насколько много сил человек согласен вкладывать в атрибуты власти. Это может быть должность, руководство, статус или независимость. Помимо прочего, это затрагивает умения организовывать, руководить, а также нести ответственность за себя и других людей.

У каждого человека все четыре аспекта располагаются в разной последовательности. Чтобы не запутаться, на первом месте размещается самая энергичная сфера. На последнее, четвертое место, ставится наименее приоритетная.

Следует отметить, что психософский тип формируется примерно до двенадцати лет под влиянием близкого окружения. После этого возраста он уже не поддается изменениям, но возможны корректировки.

## **Сочетание соционики и психософии**

Для того, чтобы было понятно переплетение соционики с психософией, обратимся к предыдущему примеру, где способностью была «надежная ручка», а ее отсутствием являлась «сломанная кисть».

Как видим, соционика является инструментом. А психософия – сферой, в которой инструмент себя реализует. Образно говоря, взаимодействие соционики и психософии можно сравнить с работой художника, который по-разному распределяет энергию на работу с тем или иным материалом. При этом может быть четыре варианта соотношения.

1. Есть способности и есть энергия. То есть, красиво рисую качественной ручкой и готов это делать долго. Картина идеальная.

2. Есть способности, нет энергии. То есть, могу аккуратно рисовать ручкой, но не хочу на это тратить много времени.

3. Нет способностей, но есть энергия. Тяжело выводить буквы некачественной кистью, но я упорный и буду продолжать.

4. Нет способностей и нет энергии. Пробовал работать сломанной кистью, не получилось и сразу бросил.

## Примечание

Таким образом, мы кратко познакомились с двумя типологиями. Теперь можем приступить к разбору соционического типа «Драйзер». Необходимо помнить, что в книге описывается эталонный пример поведения. Тем не менее, каждый человек имеет личный опыт, который сложно посчитать или измерить. Именно он делает нас уникальными, непохожими на других. Как следствие, часть информации у вас может не находить отклика. И это прекрасно!

Дело в том, что если сравнивать десять человек с одинаковым типом, то можно заметить, что они будут отличаться друг от друга. Связано это с наличием персонального багажа познания. Параллельно с этим, всё равно будет прослеживаться общая линия поведения, уверенно объединяющая этих людей между собой.

В виду этого, наилучшей стратегией изучения книги является постоянная перепроверка себя с описываемым образом. Вы подарите себе множество открытий и инсайтов, если на любое прочитанное утверждение будете задавать внутренний вопрос: «как это работает у меня?». Так, вы поймете свою зону роста либо, наоборот, увидите, где наработали специфический опыт и теперь выгодно отличаетесь от представителей своего типа.

Также, стоит учитывать, что разные соционические школы одного человека могут диагностировать в несовпадающие типы. Связано это с тем, что, во-первых, специалисты типизируют различными методами.

Во-вторых, в одни и те же понятия они вкладывают отличающиеся смыслы. Например, в диагностике есть шкала измерения «экстраверсия-интроверсия». В классической соционике она рассматривается шире, чем просто тема «общительности». Тем не менее, встречаются диагносты, которые используют более узкую версию.

Поэтому, по итогу диагностики, важно не то «какой» тип вам озвучат, а «что» про него расскажут, исходя из тех инструментов, которыми вас исследовал специалист. Раз вы читаете данную книгу, то следует понимать, что описываемый в ней подход может не совпадать со взглядами соционика, который вас типировал.

## Глава III. Сильные стороны

### Полярность «этика-логика»

Второе название Драйзера звучит как «этико-сенсорный интроверт». Из формулировки понятно, что у него есть способности к «этике» и «сенсорике».

Итак, «этика» у Драйзера является сильной. То есть, он качественно обрабатывает информацию, которая касается этических понятий. Это могут быть отношения, привязанности и нравственные ценности. Также сюда относятся дипломатические качества, эмоциональные проявления, настроение, мотивация, желания и чувства.

Рассмотрим пример. Два брата являются Драйзерами. Один работает психологом и легко ориентируется в душевных переживаниях. Он уверенно помогает клиентам осознавать и проживать их чувства. Ко всему этому у него есть предрасположенность, которую он обогащает опытом.

Второй брат реализовывает себя в преподавании. Он тоже силен в «этике», но в ином направлении. Так, благодаря умению взаимодействовать с аудиторией, ему достаточно просто удастся заинтересовывать студентов своим предметом. При этом, в отличие от первого брата, он не знает, как помочь человеку в апатии и, в принципе, в подобных ситуациях теряется. Из примера видно, что формального наличия способности недостаточно. Чтобы потенциал работал на человека, его необходимо наполнить опытом.

Итак, Драйзер с нюансами воспринимает этическую информацию. В виду этого, ему свойственно принимать решения на основе чувств людей, привязанностей, морали и совести. Поэтому в общении для него важно донести отношение и обменяться энергией, поделиться своими эмоциями, проанализировать переживания другого, замотивировать его или получить стимул самому.

Как следствие, Драйзер хуже ориентируется в логической информации. То есть, поверхностно оценивает вопросы правильности, справедливости, выгоды, причинно-следственных связей и технологий. Поэтому ему часто затруднительно выстраивать структуры, прописывать алгоритмы, заполнять схемы и таблицы, оценивать результативность или работать с формальными документами. Также, ему не всегда ясно, стоит ли из дела выжимать еще несколько процентов производительности или это уже неэффективно.

Стоит понимать, что наличие сильной «этики» вовсе не означает, что Драйзер не умеет обрабатывать логическую информацию. Он способен выполнять подобные задачи, просто реализует их менее детально. При этом, здесь он тоже может набирать опыт. Единственное, он будет накапливаться долго и, возможно, тяжело.

## **Полярность «сенсорика-интуиция»**

Вторая полярность «сенсорика-интуиция». В ней прослеживается аналогичный принцип. Если сильная «сенсорика», то слабая «интуиция» и наоборот.

У Драйзера «сенсорика» является сильной. Он качественно обрабатывает информацию о материальном мире. Другими словами, Драйзер с нюансами воспринимает информацию о форме, размере, внешнем виде, территории и границах.

В том числе, Драйзер уверенно ориентируется в ощущениях. Например, такой массажист с деталями может пояснить, чем одно прикосновение отличается от другого. Он отметит, какова степень тактильного контакта, насколько расслаблены или напряжены мышцы. Где прикосновение приятное, нежное, вызывает удовольствие, а где приносит дискомфорт.

По этой же причине, Драйзер хорошо сканирует состояние собственного тела. Например, точно определяет тип боли и место локализации. Также, с деталями улавливает изменение температуры или оттенки ароматов и вкусов. Так, он может почувствовать едва уловимый запах, определить недоваренные продукты или распознать, чего не хватает в блюде.

Помимо этого, Драйзер разбирается в значимости, весомости. Причем, как в пространстве, так и в социальной среде. Это расстановка сил, статус, влияние, защита, престиж. В частности, он способен понять, можно ли человека продавить и в каком моменте это лучше сделать.

Соответственно, Драйзер хуже ориентируется в интуитивной информации. То есть, поверхностно оценивает потенциал и вариативность, развитие и планирование, время и прогресс. Ему сложно выделять ключевую суть, тщательно подбирать образы или ассоциации. Могут возникать трудности в определении способностей людей. Кроме того, нелегко может даваться генерирование нестандартных идей, обнаружение скрытых смыслов или возможностей.

В том числе, Драйзеру хочется, чтобы его поддерживали в вопросах тенденций, современных течений и актуальных событий. Показывали, какого ритма придерживаться, как развиваться и с какой скоростью. Заранее рассказывали, какие события грядут и к чему готовиться.

Итак, слабая «интуиция» вовсе не означает, что Драйзер не умеет обрабатывать данную информацию. Он всего лишь делает это менее детально, так как основные способности лежат на другой территории.

Теперь рассмотрим вопросы, ответы на которые дает соционика в рамках типа «Драйзер».



## Глава IV. Мотивация

С одной стороны, восприятие Драйзера направлено на собственный внутренний мир. Содержание мира будет зависеть от того, чем сам Драйзер в течение жизни будет его наполнять. То есть, это те объекты, с которыми у него выстроены взаимосвязи. Поэтому внутренний мир может состоять из увлечений, отношений, знаний и т.д.

С другой стороны, его способности лежат в сфере высокой детализации изменений материальных свойств объектов. То есть, у Драйзера есть экспертное понимание в вопросах здоровья, гармонии, прочности и надежности.

Такое сочетание настраивает его постоянно укреплять свою территорию, улучшать комфорт и увеличивать благосостояние. Поэтому он неизменно уделяет большое внимание физическим потребностям и качеству ощущений.

Иначе говоря, его не столько заботит внешний мир и регалии, сколько условия своего существования и их удобство. Как следствие, для близких людей он тоже стремится создавать уют, заботиться об их базовых нуждах, самочувствии и отдыхе.

При этом, Драйзер при необходимости готов применять силовые методы для того, чтобы защищать собственную комфортность и порядок. В том числе, он старается накапливать различные ресурсы и наращивать запасы для того, чтобы в будущем свое пространство сделать еще более устойчивым и прочным.

Таким образом, Драйзер мотивируется собственной благоустроенностью, укреплением территории и возможностью заготавливать припасы. Более того, в этих сферах для него важна стабильность.

## Глава V. Достижение целей

Важно отметить, что Драйзер относится к «интровертам». В соционике это люди, которые воспринимают мир через сравнение объектов между собой, привязанности и свое отношение. Например, описывая комнату, интроверт будет говорить: «Это моя любимая комната, особенно мне нравятся эти занавески (таким образом, он подчеркнул свое отношение). Раньше здесь висели другие, они были более темные и плотные (т.е., сравнил занавески между собой)».

В свою очередь, экстраверты в соционике – это люди, которые воспринимают мир и себя, как набор объектов, обладающих определенными характеристиками. Например, описывая помещение, экстраверт будет говорить о его содержании: четыре стены, красные занавески и т.д.

Необходимо сделать оговорку. Всем людям доступна и «интроверсия», и «экстраверсия». При необходимости «интроверт» может обрабатывать данные как «экстраверт», т.е. говорить о параметрах и свойствах объекта. Просто выдавать такую информацию будет реже, и она ему будет даваться несколько сложнее.

## **«Статика» и «рациональность»**

С другой стороны, Драйзер является «статиком». В соционике это люди, мышление которых сфокусировано не на изменениях, а на состояниях и анализе ситуации в разрезе. Как будто делается стоп-кадр, который далее подвергается разбору.

В добавок, Драйзер относится к «рационалам». Иными словами, он воспринимает мир детализировано через «этику» и в общих чертах через «логику». При этом, в начале он изучает части объектов и уже на их основе формирует единый образ. Иначе говоря, сперва видит детали и потом их укрупняет, масштабирует. На контрастном примере это выглядело бы так: вначале увидел кирпичи, окна, двери, заметил этажи и только потом сложил эти части в один целостный образ дома.

Поэтому, речь «рационала» построена на логических и этических умозаклчениях. В свою очередь, ассоциации и ощущения лишь только помогают обосновать эти суждения. Например, «рационал» в своем рассказе может предъявлять ряд фактов и в конце, для упрощенного понимания, подкрепить их аналогией из другой области. Такая особенность ярко отслеживается в юморе. Часто «рационал» считает смешными шутки, в сюжете которых заложен парадокс или причинно-следственные связи.

## **Особенность целей**

Таким образом, благодаря «рациональности» и «статике», Драйзер сфокусировано видит пространство через справедливость, правила, порядок, мораль, совесть и нравственность. При этом, когда Драйзер ставит цель, то, как у «интроверта», она скорее будет завязана на внутреннем мире. Например, это могут быть друзья, какой-то свой интерес, саморазвитие, ресурсы, жилье. То есть, к цели есть личная привязанность и Драйзер понимает свое отношение к ней.

Более того, являясь «рационалом», Драйзер стремится ставить одну внутреннюю цель, для скорейшего достижения которой он будет подбирать разные методы реализации. Поэтому, если Драйзеру не получается выполнить задачу, то он не отказывается от нее, а всего лишь меняет старый способ на новый подход. Например, если целью является приобрести квартиру, то в начале Драйзер постарается на нее заработать. Если финансы все равно не будут располагать к покупке, он обратится в банк за кредитом. Если и это не сработает, то придумает очередной вариант решения вопроса.

## **Реализация целей**

Характерная особенность Драйзера проявляется в том, что он пытается реализовывать цель двумя тактиками. Либо посредством хитрости, с помощью которой обнаруживает уязвимости и тем самым обходит препятствия. Хотя, этот способ не всегда удается легко воплощать. Либо через силовое воздействие, что чаще у него получается более гармонично. При этом, поставленные им задачи достигаются последовательно. То есть, воплощение второй цели начинается после достижения первой.

Например, в начале Драйзер покупает квартиру в том доме, который ему импонирует. Затем делает ремонт в стиле любимого комикса. И только потом задумывается над приобретением дачи по соседству с друзьями.

Итак, цель должна ставиться самим Драйзером и носить внутреннюю привязанность. Иначе она может выполняться формально для галочки. Например, если поступить на факультет журналистики является желанием родителей, то абитуриент Драйзер не будет настойчив в ее реализации.

## **Преимущество**

В силу того, что Драйзер является «интровертом», он приобретает дополнительное преимущество. Дело в том, что «интроверт» стремится к экономии энергии. Поэтому он будет вкладываться так, чтобы сразу себя не растратить.

Как следствие, достижение целей у Драйзера осуществляется планомерно, так как одной из задач является сохранение внутренних ресурсов. И все же, он будет методично действовать до тех пор, пока задача не будет выполнена. В данном случае, девизом Драйзера является: «Капля камень точит».

## **Глава VI. Планирование**

Наиболее подходящий стиль планирования для Драйзера – это «этапный». Его суть заключается в том, что цель выстраивается последовательно, с разбивкой на более мелкие этапы. Давайте разберем это по порядку.

## Этапный стиль планирования

Ранее уже определили, что Драйзер предпочитает достигать цели пошагово. То есть, ко второму делу он приступает после выполнения первого. При этом, для него свойственно одну большую цель делить на задачи, которые он тоже реализует методично. Для этого Драйзер даже может прописывать план, который каждый раз будет претерпевать изменения.

Иначе говоря, переходя от одной задачи к другой, он корректирует свои ранее спрогнозированные действия, исходя из текущего положения. Поэтому его план может меняться по ситуации.

Рассмотрим пример. Журналист Драйзер пишет тематическую статью. На реализацию задуманного у него есть две недели. Для большей продуктивности он разбивает процесс на этапы, которые подразумевают сбор материалов, анализ источников и печать самой публикации.

Предположим, что на первый шаг он выделил три дня. Однако, по независящим от него причинам, изучение информации растянулось на более долгий период. Соответственно, после выполнения этой задачи, прописанные им ранее дедлайны уже становятся неактуальными.

При этом, Драйзер продолжает помнить про дату сдачи проекта и стремится завершить его вовремя. Поэтому, он по факту оценивает, что еще остается доделать и под это так перестраивает текущий план, чтобы все-таки успеть в срок. Как вариант, для ускорения дела он подключает к работе дополнительных людей. Возможно, отказывается от отдыха и бытовых дел. Какие-то задачи выполняет быстрее ожидаемого, подгоняя свой привычный темп работы.

Таким образом, из примера видно, что, завершив одну задачу, Драйзер пересматривает план, чтобы адаптировать его под изменившиеся обстоятельства. Именно поэтому Драйзер продуктивнее работает в ситуациях с ограниченными сроками, т.е. авралах и дедлайнах. Размытые временные рамки не держат его в тонусе, поэтому такие задачи могут затягиваться или откладываться. Чтобы такого не происходило, для Драйзера есть техника планирования, которая зарекомендовала себя на практике.



## Техника планирования

Особенность планирования Драйзера в том, что у него всё равно всё пойдет не по плану. При этом, дела, расписанные по часам, его загоняют в рамки и вызывают раздражение. С другой стороны, отсутствие конкретных задач и сроков выполнения делают его слишком расслабленным. По итогу, то, что можно сделать за несколько часов, он растягивает на недели.

Предлагаемая техника позволяет уделять на планирование несколько минут в день и при этом быть сверхэффективным. Давайте разберем ее пошагово.

1. Каждое воскресенье пишем все задачи, которые необходимо сделать на предстоящей неделе. Не надо их расписывать по дням, потому что это лишает маневра. На этом этапе всего лишь должно появиться понимание, какие дела есть в наличии и что периодом их выполнения является неделя.

2. В течение семи дней, жонглируя этими задачами, выбираем для реализации те пункты, которые наиболее подходят для текущего дня.

3. Все выполненные задачи вычеркиваем из списка, что становится некоторым ритуалом окончания. В этот момент необходимо мысленно хвалить себя и далее переходить к другой задаче.

4. Если в течение недели появляются спонтанные задачи, то тоже вносим их в свой список. Поэтому неизбежно, день ото дня, он будет разрастаться. Смотря на него, особенно будет приятно осознавать, что дел в результате сделали в два раза больше, чем изначально собирались. Если себя еще и подбадривать фразой «какой же я быстрый!», то параллельно можно и поднять себе самооценку.

## **Выводы**

Для того, чтобы Драйзер был продуктивен, ему необходима конкретная цель и промежуток времени, за который она должна быть выполнена. При этом цель им разбивается на этапы, где он по ситуации разбирается в методах решения задачи и распределении ресурсов.

Одновременно с этим, Драйзер способен работать в сжатые сроки, адаптируя комфорт и необычные решения под сложившиеся обстоятельства. В том числе, он стремится воспользоваться всеми имеющимися возможностями для того, чтобы достичь своей цели раньше запланированного времени. Более того, для этого он готов не только корректировать планы по ходу их выполнения, а также без стеснения применять силовые методы давления.

## Глава VII. Стрессоустойчивость

Драйзер относится к типу стрессотренируемых людей. Связано это с тем, что он является «результатником». В соционике это человек, который легко переключается между разными процессами деятельности. Например, если занятого отца-результатника сын просит проверить домашнее задание, то тот без особых сложностей откладывает дела и погружается в уроки ребенка.

С другой стороны, из-за частого отвлечения по мелочам, возвращение к прерванному процессу такому человеку дается уже сложнее. Направляя внимание на мелкие заботы, он успевает выпасть из сути основного дела. Например, если бухгалтер-результатник заполняет отчет, а его периодически отвлекают несущественными звонками, то по итогу это может сказаться на его работе с документами.

Таким образом, «результатник» уверенно начинает новое дело и резко из него выходит по окончании. В том числе, он старается быстрее поставить точку в начатом им процессе. Завершив какое-либо дело, он не любит к нему возвращаться с целью исправления, поэтому стремится его сделать с первого раза.

Следовательно, как «результатник», Драйзер четко осознает, когда стресс начался. Однако, «понимание» не всегда ведет к устранению проблемы. В силу того, что Драйзер является «рационалом», ему сложно отказаться от текущих задач и перестроиться на устранение стресса. Поэтому с кризисными ситуациями он справляется уверенно, но действиями реагирует на них с некоторым опозданием.

## **Поведение при стрессе**

В то же время, эмоции и привязанности у Драйзера часто имеют материальный и телесный вид. Проще говоря, переживания он перерабатывает в ощущения. Например, в напряженной эмоциональной ситуации он может стремиться к созданию комфорта, уюта или переключению на двигательную активность. Как вариант, это могут быть прогулки, плавание или занятия в тренажерном зале.

В результате этих действий у него происходит «заземление» переживаний. То есть, их интенсивность снижается. Поэтому, с одной стороны, такая особенность закладывает отличный фундамент для стрессоустойчивости. С другой стороны, она же и лишает возможности глубокой эмоциональной проработки.

## **Выводы**

Легкий стресс по мелочам самим Драйзером, как правило, моментально подавляется. Сильный стресс уже считается тренировкой. С каждой трудной ситуацией Драйзер укрепляет свою восприимчивость, тем самым повышая будущую стрессоустойчивость. Поэтому, повторение проблемы, которая ранее была успешно решена, больше не выбивает из колеи. По этой причине он относится к типу «стрессотренируемых».

«Тяжело в учении, легко в бою» или «все что меня не убивает, делает сильнее» являются девизами Драйзера в сложно разрешимой обстановке. Других же людей он склонен поддерживать позитивным мышлением: «все будет хорошо, ты справишься».

## Глава VIII. Стилъ жизни

Ранее мы обсуждали, что «этика» у Драйзера является сильной. Благодаря ей он принимает решения на основе чувств людей; совести и симпатий; того, что нравится или, наоборот, не нравится. Например, он может согласиться на какое-либо дело только по причине дружелюбного отношения к человеку. Либо отказать ему, если испытывает недоверие.

Другой пример. Драйзер может приобретать технику не на базе ее характеристик, а в результате своего отношения к производителю. Если некая фирма его когда-то разочаровала, то в последующем он может намеренно ее игнорировать.

В то же время, у Драйзера есть собственное мнение на тему того, какими должны быть этические нормы. Например, у него могут быть свои представления что такое «хорошо», а что «плохо»; «морально» или «распущенно». При этом, он не только устанавливает нравственные правила, но еще и следит, чтобы окружающие их выполняли. Тех, кто решит не следовать его постулатам, он будет воспитывать. Например, озвучивать, что это «непристойно», «возмутительно» или «здесь так не принято».

Таким образом, попытки нарушить этическую картину мира Драйзера приводят к тому, что в противовес он стремится отстоять свои представления о нравственности. В такие моменты он вызывает к моральной ответственности через авторитет или давление. Например, если, на его взгляд, человек ведет себя недостойно, то он властным образом может сообщить ему об этом. Как вариант, резко поставить на место, припугнуть или пообещать обратиться в силовые структуры.

## Оценка других

Итак, в силу того что Драйзер принимает решение на основе своих или чужих пожеланий, мотивации, то и других людей он тоже оценивает по умению соблюдать нравственные нормы.

Более того, часто «намерение» им приравнивается к «действию». Другими словами, если человек озвучивает, что он что-то «хочет сделать», то это также значимо, как если бы он «реально это сделал».

По этой причине, Драйзер может поощрять или ругать окружающих только за наличие желания. Например, девушка Драйзер отчитывает одноклассника за то, что у него появилась мысль переписываться с чужой подругой. В то же время, хвалит его за то, что он хотел бы поддержать ее в конфликте с педагогом. При этом, она не поменяет своего мнения, даже если в результате парень ее не защитит.

## **Выводы**

Драйзер настроен учить окружающих, навязывая свое видение в рамках воспитания и культуры поведения.

Основной ценностью для него является мораль, нравственность и приверженность этическим традициям. Поэтому Драйзер оценивает людей по их намерениям и умению придерживаться установленных норм.



## **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.