

Волкова О.Н., Долинин Д.Л.

Статья посвящена изучению особенностей деловых отношений между ТИМами -*(ЭИЭ, «Гамлет») и

/

*

(ЛИЭ

, «Джек Лондон»). Благодаря созданию статьи в соавторстве данных ТИМов, раскрывается общая картина отношений. Возникающие проблемы освещаются с двух сторон, что позволяет более правильно и комфортно выходить из конфликтных ситуаций. Статья полезна в первую очередь представителям указанных ТИМов, а также их руководителям, родным и близким.

Статья об особенностях отношений между логико-интуитивным экстравертом (/*(ЛИЭ), «Джек Лондон») и Этико-Интуитивным экстравертом (

-

*

(ЭИЭ)

, «Гамлет»).

«Джек Лондон»

«Гамлет»

P 1

T 2

E 1

T 2

S 4

E 3

S 4

P 3

F 6

R 5

F 6

L 5

L 7

I 8

R 7

I 8

Рис. 1.

Интертипные отношения «Джек Лондон» – «Гамлет» состоят из резонансов СуперЭго (передача информации по функциям: 1-3, 5-7) и Тождественных (совпадение функций: 2-2, 4-4, 6-6, 8-8).

/*(ЛИЭ), «Джек Лондон»



«Джек Лондон», обладая признаками эмотивизма и деклатимности, довольно быстро располагает к себе, своей очаровательной улыбкой и парой забавных историй. Он производит впечатление, что вы друзья довольно давно.

Начальник «Джек Лондон» обеспечивает довольно быстрое включение в рабочий процесс с первых дней выхода на работу, решительно, результативно и рационально он сообщает, «сделай такое-то задание, будут вопросы, спроси у того-то человека» практически сразу после «здравствуй».

Работать в одной команде «Гамлету» с «Джеком» продуктивно. Понимая общую задачу, по резонансу 2-2 (см. рис. 1), они оба творчески подходят к вопросу быстрого ее решения. Главное, обсудить вместе, что сделать и примерно как, а дальше разойтись для проработки через свои сильные стороны. Ведь резонанс 1-3 и 3-1 (по логике действий и этике эмоций) не дает возможности на равных обсуждать возникающие проблемы или задачи, и экспертно обсуждать их совместно, в такой ситуации один всегда имеет преимущество над другим. В варианте взаимодействия начальник – «Джек Лондон», подчиненный – «Гамлет» такое несоответствие выглядит вполне уместно для

«Гамлета», как для аристократа.

Стратег «Джек Лондон» экспертно дает направление по логике действий, «Гамлет» подключает и заряжает энергией необходимых специалистов, избегая конфликтных ситуаций, т.к. хорошо предчувствует накал страстей между ними. При обсуждениях состояния дел «Джек Лондон» корректирует действия «Гамлета» по логике действий, а «Гамлет» помогает «Джеку» совладать с эмоциями и проблемами этического характера, в т.ч. на совещаниях. Однако, повторяюсь, необходимо время, чтобы проработать задачу самостоятельно, чтобы процессный «Гамлет» смог раскататься и втянуться в проблему, обдумать методы, последствия и только потом приступить к выполнению, зачастую это вызывает недопонимание у результативного «Джека».

«Джек Лондон», как представитель клуба исследователей и настроенный на уникальность («Рыцарь»), берется в основном за самые сложные и интересные проекты, с крайне коротким сроком выполнения, с новым нестандартными техническими решениями. Со своей пробивной способностью выполняет их, хоть, со значительным увеличением сроков, с выходом за планируемый бюджет с множеством замечаний, требующих доработок. Однако таким способом он открывает совершенно новые направления развития компании.

«Джека Лондона», бывает, раздражают принятые в компании процедуры делопроизводства, а при развитии компании, увеличении ее штата усложнение и увеличение подобных процедур неизбежно. В ведении проекта такие процедуры его сковывают, и затягивают выполнение работ по проекту (7-я функция – ограничительная структурная логика). «Джек Лондон» искренне не может понять, зачем излишне подробно объяснять команде проекта «простые» вопросы, однако из-за этого зачастую появляется путаница: разные отделы поняли по-своему, каждый проработал, но результата нет. «Джек Лондон» как представитель «беспечных» ТИМов, предпринимает наиболее целесообразные и наименее затратные действия, которые потом возвращаются с необходимостью проведения множества доработок. «Я всегда в институте пытался сдать на халяву, если не получалось, то начинал что-то делать, что-то учить». Как представитель ТИМов-демократов, «Джек Лондон» не всегда выполняет указания начальства, т.к. «он сам лучше знает, как поступить», а отчетные документы он делает зачастую, лишь для галочки, для него важнее проект, нежели внутренняя структура и процедура компании. Таким образом, «Джек» у начальства аристократических типов вызывает порой ужас и недопонимание.

Стрессотренируемый «Джек Лондон» не боится оказаться в сложной авральная

ситуации: вихревое мышление, «рыцарство» и базовая логика действий практически всегда помогают выйти из кризисной ситуации. «Джек Лондон» – один из лучших кризисных менеджеров. Я до сих пор удивляюсь некоторым его эффективным действиям, в очень сложных ситуациях, его грамотному поведению на сложных совещаниях, демократия «Джека Лондона» позволяет ему здраво решать и обсуждать вопросы, несмотря на статус или деловое положение оппонентов.



Подобные кризисные ситуации очень тяжело переносятся стрессонеустойчивым «Гамлетом», постоянно всплывают некачественно проработанный материал предыдущих проектов, а поскольку «Джеку» неинтересно с этим разбираться, он передает эти обязанности подчиненным. Появляется постоянное ощущение, что завтра что-то еще всплывет. Отвечать за проблемы в тех задачах, с которыми никак не был связан, очень сложно. Подобные ситуации очень развивают «Гамлета» и учат его аккуратно и всесторонне прорабатывать вопросы, а главное, разграничивать зоны ответственности, т.к. «уступчивый» «Джек» не всегда правильно оценивает своих подчиненных, для него главное результат (в ценностях у него потребности, а не ресурсы).

«Джек Лондон» с суггестивной этикой отношений очень дорожит проверенными надежными отношениями. Зачастую он нуждается в психологической поддержке, и с благодарностью ее воспринимает. Запрашивает помощь в этических вопросах: «рассуди нас, разве я не прав?». Очень тяжело переносит предательство других, тех, кому доверял, или может воспринять за предательство то, что на самом деле таковым не является. «Джек» очень редко будет ругаться, в крайнем случае, он сведет количество общения к минимуму. «Джек Лондон» не всегда выполняет свои обещания, как увлеченный исследователь, но если осознает, что из-за его поступка могут пострадать налаженные важные отношения, сразу исправляет положение.

Резонансы 5-7 и 7-5 (по структурной логике отношений и этике отношений) не дают полноценного отдыха в отношениях, если это совместный отдых друзей, то он скорее построен на активном отдыхе. На работе такой резонанс постоянно возвращает к рабочим моментам без длительного отвлечения на отстраненные разговоры и просто беседы.

Вывод

Подводя итог первой части, хочу сказать, что общение и работа с «Джеком» является довольно комфортным, единственная проблема – это рискованность «Джека», которая зачастую болезненно переносится «Гамлетом». Наиболее мягкий выход из ситуации – это поддержка «Джека» по этике, помощь в сложных этических ситуациях, способность выслушать и поддержать, тогда «Джек» решит проблемы сам в сложной ситуации. А также распределение зон ответственности в выполняемой работе.

В заключение я хотела бы привести некоторые цитаты из романа Джека Лондона «Мартин Иден», который является частично его автобиографией и который хорошо открывает особенность типа информационного метаболизма /*(ЛИЭ):

«Он ненавидел сон. Так много нужно было сделать, так много испытать в жизни! Он жалел о каждом миге, похищенным у него сном»;

«Он не был ни жаден, ни скуп, но деньги для него означали нечто большее, чем известное количество долларов и центов. Они означали успех, и чеканные орлы на монетах казались Мартину крылатыми вестниками победы»;

«Уж очень это детское занятие – ходить в вечернюю школу. Я бы, конечно, на это не посмотрел, если бы знал, что дело стоит того. Но только, по-моему, не стоит. Я сам могу изучить все гораздо быстрее, чем со школьными учителями. Это было бы пустой тратой времени...а я не могу тратить время! У меня его нет!»

-*(ЭИЭ), «Гамлет»

В соционике деловые отношения считаются нейтральными, то есть, и не комфортные, и не напряженные. Если рассматривать их более детально по признакам и малым группам, то помимо нейтральных взаимодействий присутствуют как позитивные, так и негативные, причем, позитивных все же больше. Негативные взаимодействия в данных интертпных отношениях не приводят к непримиримым разногласиям. При наличии

общих интересов они могут даже дополнять друг друга.

□

Название

/	*	(ЛИЭ),
«Джек»		

-	*	(ЭИЭ)
«Гамлет»		

Совпадение

Признаки Рейнина

1

Экстраверсия – Интроверсия

Экстраверт

Экстраверт

+

2

Интуиция – Сенсорика

Интуит

Интуит

+

3

Логика – Этика

Логик

Этик

-

4

Статика - Динамика

Динамик

Динамик

+

5

Позитивизм – Негативизм

Позитивист

Негативист

-

6

Квестимность – Деклатимность

Деклатим

Квестим

-

7

Тактика – Стратегия

Стратег

Стратег

+

8

Конструктивизм – Эмотивизм

Эмотивист

Конструктивист

-

9

Рациональность – Иррациональность

Рационал

Рационал

+

10

Процесс – Результат

Результат

Процесс

-

11

Уступчивость – Упрямство

Уступчивость

Упрямство

-

12

Беспечность – Предусмотрительность

Беспечность

Беспечность

+

13

Рассудительность – Решительность

Решительность

Решительность

+

14

Веселость – Серьезность

Серьезность

Веселость

-

15

Аристократия – Демократия

Демократия

Аристократия

-

Малые группы

1

Клубы. Виды деятельности

Исследователь

Гуманитарий

-

2

Стили общения

Деловой

Страстный

-

3

Стимулы к деятельности

Уникальность

Уникальность

+

4

Целеполагание (Темпераменты. «Букеты»)

Линейно-напористый

Линейно-напористый

+

5

Стили жизни («Масти»)

Пентакли

Посохи

-

6

Восприимчивость

Обстоятельный

Обстоятельный

+

7

Стрессоустойчивость

Стрессо-тренируемый

Стрессо-неустойчивый

-

8

Квадры

γ

β

-

9

Психоаналитические группы

Виктим

Виктим

+

10

Формы мышления (Кольца контроля)

Вихревое

Диалектическое

-

11

Речевые группы (Кольца заказа)

Спикер

Идеолог

-

12

Стили планирования («Квадрат»)

Этапное планирование

Этапное планирование

+

Поэтому можно с уверенностью сказать, что для дружбы и совместной работы отношения вполне комфортны и не вызывают серьезных разногласий.

При первой встрече «Гамлет» производит на «Джека» весьма необычное впечатление – ролевая / дает ощущение деловитости, при этом есть еще дополнительный эффект при взаимодействии по аспектам логика-этика. «Гамлет» знает, как вести себя корректно, умеет произвести приятное впечатление, что «Джеку» вдвойне приятно. Поэтому с первых же минут общения складывается дружелюбная атмосфера общения.

Деловыми отношения названы неспроста – действительно, при таких отношениях практически невозможно заниматься ничем, кроме дела. Даже совместный отдых воспринимается обоими представителями как некое «дело», и они подходят к нему серьезно. Когда «Гамлет» звонит своему другу «Джеку», разговор начинается с ролевой 3-ей функции (Р). «Джек» по резонансу 1-3 воспринимает информацию на свою базовую функцию, и относится к «безобидному» предложению «Гамлета» совершенно серьезно, как к деловому предложению, хотя тот, вроде бы, просто пригласил его попить чаю в теплой компании. Совместный отдых тоже становится затруднительным – то, что для одного вполне серьезно и важно, для другого – «пустячок». В итоге оба человека пытаются найти точки соприкосновения, и находятся они в какой-либо совместной деятельности, которую назвать отдыхом можно с большой натяжкой. Тождественные резонансы (2-2, 4-4, 6-6, 8-8) обеспечивают отличное взаимопонимание, а резонансы СуперЭго (1-3, 5-7) помогают видеть ситуацию с разных сторон.

- Например, однажды «Гамлет» и «Джек» затеяли ремонт в квартире. Они прекрасно спланировали процесс, сориентировались в своих возможностях. Когда дело дошло до реализации, «Джек» взял на себя техническую сторону вопроса – закупку материалов, доставку, методы решения задач, а «Гамлет» позаботился об этической части – контакты с людьми, поднятие «боевого духа» (еще никогда у меня не было такого азартного и веселого ремонта, я был уверен, что это нечто совершенно скучное и нудное).

Стили планирования (группы релаксации), планирование «Этапное»

«Джек» и «Гамлет» входят в одну группу релаксации (вместе со своими дуалами «Драйзером» и «Максимом»), совпадая по признакам Рациональность, Решительность и Беспечность, что располагает к совместному отдыху, развлечениям, путешествиям. Оба схожими способами готовятся к поездке, не склонны тратить время на лишние рассуждения, и прекрасно ориентируются по ситуации, если вдруг что-то пошло не по плану. Конструктивист «Гамлет» (ролевая /) звонит своему другу «Джеку» после двухмесячного расставания и, не вдаваясь в детали, предлагает ехать завтра на море. «Джек» тут же находит через интернет место, где можно остановиться, покупает билеты, и на следующий день оба уже едут в поезде. Мышление в этой группе схожее – стили планирования совпадают, легко договориться и спланировать процесс выполнения задач.

Решительность дает обоим способность быстро приступать к активным действиям без лишних обсуждений. Рациональность – стремление к одной цели. Для двух экстравертов это внешняя цель, поэтому при наличии общей цели усилия объединяются.

Стимулы к деятельности. «Рыцари»

Два «Рыцаря», настроенных на уникальность, имеют несколько разные направления интересов («Гамлет» – «гуманитарий», «Джек» – «исследователь»). При общении двух «Рыцарей», тем не менее, возникает нечто вроде «рыцарского клуба», где могут случаться соревнования, бросания «рыцарских вызовов», подтрунивания и попытки взять «на слабо». Когда собираются несколько «Рыцарей», лидер может быть определен в символическом турнире – например, в «камень, ножницы, бумага». Подобное общение тонизирует, и если «Рыцари» будут держать себя в рамках, то оно может принести весьма большую пользу. На отдыхе это интересные и веселые приключения, на работе – соревновательный дух, когда каждый стремится выполнить свою часть работы лучше. Т.к. оба «виктимы», то приключения могут носить оттенок рискованности, стремления «пощекотать нервы». Однажды друг «Гамлет» предложил «Джеку» перелезть через забор в Петергофе, чтобы не платить за билет в кассе. Затея была тут же реализована буквально в ста метрах от будки с охраной. Оба товарища получили свою «дневную норму адреналина», после чего настроение заметно улучшилось. И деньги сэкономили, и «систему нагрели», и острые ощущения получили.

Стили жизни. «Масти»

Взаимодействие «посох» – «пентакль»

Так же, как и дуал «Джека» – «Драйзер», «Гамлет» относится к «масти» «посох». Представители данной группы склонны нормировать человеческие отношения, устанавливать моральные принципы и их соблюдать. В сложных этических ситуациях «Джек» учится у «Гамлета», ему интересно наблюдать, как тот ведет себя в обществе, нравится перенимать моральные ценности. Как «пентакль», «Джек» видит и сложности, которые возникают перед «посохом» – может подвергнуть критике изжившие себя (на его взгляд) моральные принципы или законы, помогая «посоху» мыслить более прагматично.

Целеполагание (Темпераменты. «Букеты»)

Работа: двое линейно-напористых

«Гамлет», как и «Джек», относится к «линейно-напористым», поэтому и цели вместе достигать бывает интересно. При совместной работе, если есть одна общая цель, «Гамлет» берет на себя этические методы, а «Джек» – логические. Здесь главное – довериться партнеру, а не вмешиваться в его часть работы, разделить области приложения усилий.

На отдыхе, если цель была поставлена (например, путешествие к какой-нибудь достопримечательности), оба идут к этой цели вместе, и она не меняется, даже если по пути возникли сложности или препятствия.

Трудности взаимопонимания, трения, конфликты

«Стрессоустойчивый» – «стрессонеустойчивый»

К подобному взаимодействию оба представителя могут оказаться не готовыми – если не сталкивались с ним ранее и не выработали привычки. Довольно жесткому и резкому «Джеку» «Гамлет» кажется мягким и незащищенным, и «Джек» может чувствовать себя неловко, разрушая своим появлением созданную «Гамлетом» атмосферу. Впрочем, «Джек» может и вовсе этого не заметить, чем вызовет у «Гамлета» дискомфорт и непонимание. В экстремальных ситуациях «Джек» находится в более выгодном

положении, поэтому может «взять удар на себя». Однажды «Джек» и «Гамлет» поехали на экскурсию в другой город, и во время прогулки их настигла сильная гроза с ливнем. Оба вымокли до нитки, даже зонт не помог. Когда гроза закончилась, «Джек» радовался, что получил «острые» ощущения, на что «Гамлет» упрекнул его в эгоизме и сказал, что ничего «радостного» в этой ситуации он не видит. В итоге «Джеку» пришлось извиняться.

«Упрямый – уступчивый»

Внимательный к ресурсам «Гамлет» может не понять «Джека», который из лучших побуждений воспользовался его личными вещами без разрешения. Подобное поведение может привести даже к серьезному конфликту. Поэтому «Джеку» следует учитывать эту особенность, и, прежде чем хвататься за вещи «Гамлета», сначала спросить разрешения, и быть готовым к тому, что он его не получит.

Выводы ко второй части

Можно смело сказать, что деловые отношения в целом, и, в частности, отношения между «Гамлетом» и «Джеком», весьма комфортны, конструктивны и познавательны, особенно, если учесть возможные сложности, могущие возникать из-за наличия в данных интERTипных отношениях не очень благоприятных резонансов по модели А, а также сложностей из-за недуализирующих признаков Аугустиновичюте-Рейнина.

Данная статья является «продуктом» деловых отношений «Гамлета» и «Джека».

□

Список литературы

1. Аугустиновичюте А. О дуальной природе человека. // Соционика, ментология и психология личности. – 1996. – №№ 1–3.
2. Букалов А.В., Карпенко О.Б., Чикирисова Г.В. Эффективный менеджмент и кадровый консалтинг с использованием соционических технологий. // Менеджмент и кадры: психология управления, соционика и социология. – 2003. – № 8. – С. 5–6.
3. Шульман Г. А. Соционика изнутри. Принципы проведения исследований и преподавания на примере соционики Аушры Аугустиновичюте. – М.: Доброе слово: Чёрная белка, 2007. – 216 с.

4. *Гуленко В.В.* Менеджмент слаженной команды. Соционика и социоанализ для руководителей

. –
Новосибирск

:
«
РИПЭЛ

»
, 1995;
М

:
«
Астрель

»
, 2003
Г

.

5. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Команда и лидерство. Учебно-практическое пособие. М., 2011, 90 с.

6. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Целеполагание и мотивация. Учебно-практическое пособие. М., 2011, 106 с.

7. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Эффективная коммуникация. Учебно-практическое пособие. М., 2011, 75 с.

8. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Преодоление стрессов. Учебно-практическое пособие. М., 2011, 74 с.

9. *Прокофьева Т. Н.* Соционика. Законы межличностных отношений. Учебно-практическое пособие. М., 2011, 90 с.

10. *Прокофьева Т. Н., Прокофьев В. Г., Глухарёв К. А.* Стили планирования и группы релаксации. Доклад на XXXI научном семинаре НИИ Соционики. – 2012;

<http://www.socionics.ru/science/seminar/seminar31/538-groopplans>

;
<http://www.youtube.com/watch?v=ERWxe8h67go>