Автор: Administrator
28.02.2009 15:08 - Обновлено 17.07.2023 12:02

Входят в четверку

Симметричных, простых: Активация, Квазитождество (КТ)

Несимметричных, составных: Заказ, Подзаказ

Интертипные резонансы: (1-8□), (2-7□), (3-6□), (4-5□)

(1-8) - связка самых сильных 4-х мерных функций. (2-7) - обесценивание квазитождиком инициатив партнера. (3-6) – слабенькая, но взаимная поддержка. (4-5) – ни поддержки, ни информации, а при коммуникации – взаимное раздражение.

ИО-резонансы в этих отношениях

(1-8) С базовой на реализующую

Очень полезный резонанс для совместной работы. Один со своей 1-й базовой акцептной функции грамотно, экспертно обосновывает, партнер со своей 8-й продуктивной реализующей сразу может приступить к «профессиональному» практическому воплощению.

(2-7) С творческой на ограничительную

Неприятный резонанс для развития творческого подхода в совместных проектах. Когда человек с творческой функции говорит: «А давай вот так попробуем?», предложение вступает в противоречие с ценностями партнера и приводят к ограничению проявленной активности. Оба в теме, каждому есть, что сказать. Кажется, вот еще немного и родится истина. Но в реальности спорить подобным образом – изнурительно и бестолково. Один говорит: «время не ждет, надо быстрей-быстрей», а второй: «не созрело еще». И сам предлагает: «а давай в договор вот такой полезный пункт», а в ответ: «это не по правилам». Споры в квазитождестве с бесполезные. Попытки творческого подхода к делу ведут вместо объединения сил к соперничеству.

При различии в социальном статусе партнеров (особенно в ситуации родитель-ребенок воздействие на 2-ю может сильно помешать развитию творческих способностей ребенк стороны, с другой подавить
защитные свойства 7-й.

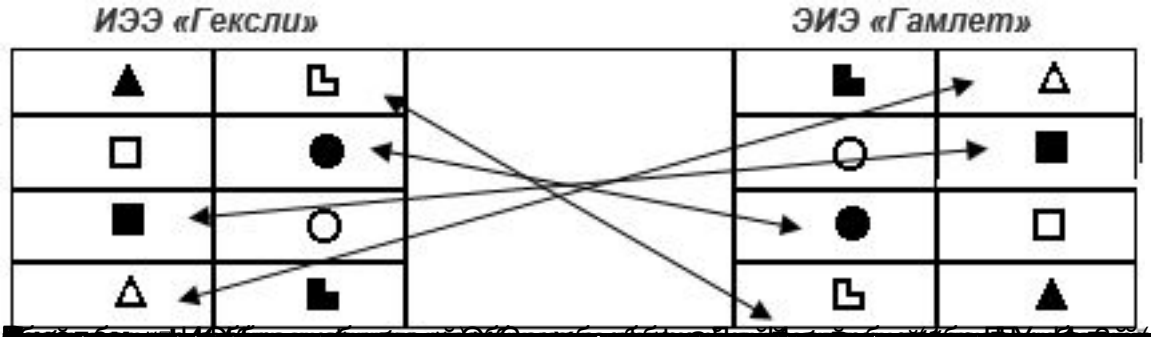
(3-6) С ролевой на референтную

Ролевая 3-я не очень вдается в подробности, «поднимая» новую тему, воздействует на 6-ю партнера. Партнер активизируется, включается, тем самым поддерживает партнера, но для третьих лиц информация в таком диалоге может выглядеть не убедительной (в силу слабости и той и другой функции).

(4-5) С болевой на суггестивную

Человек бьет партнеру по 4-й (болевой) с 5-й с детской непосредственностью (также как это происходит с 6-й в отношениях погашения). И вовсе не потому, что он к нам плохо относится, или хам такой... А человеку просто интересна информация по соответствующему аспекту, подробности... И он ее запрашивает, *«не ведая, что творит»* ... Партнер же пытается избегать подобных «допросов». В этот момент у партнеров могут возникнуть взаимные обиды. Если мы знаем соционику, мы понимаем, что при недостатке накопленного опыта на суггестивной, мы с трудом осозна социальные нормы... Даже болевая сильнее, потому, что она в ментале и осознана. По болевой вполне доступно взять и объяснить, передать тот опыт, который у нас есть. А д много и не надо. Ему чуть-чуть рассказать и все...

[redacted]



[redacted]