Савельева Н.А.



brianashears@mail.ru

В статье продемонстрированы и проанализированы особенности отношений социального заказа между ТИМами ИЭЭ («Гексли») и ЭСЭ («Гюго»).

Ключевые слова: «Гюго», ЭСЭ, «Гексли», ИЭЭ, интертипные отношения, отношения социального заказа

Отношения заказа – вид асимметричных (неравных) отношений в соционике. В них всегда один партнёр ощущает себя «на голову выше» второго. Заказчик недооценивает подзаказного, а подзаказный «восхищается» своим заказчиком.

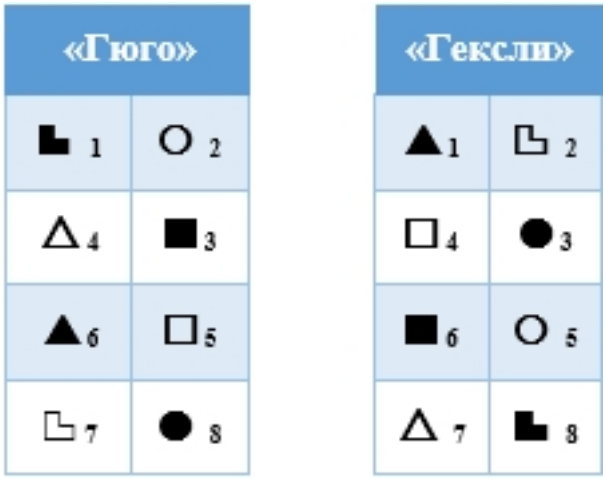


Рис. 1. Модели А «Гюго» и «Гексли»

ЧС$_3$ – ЧС$_8$

При входе в новую ситуацию «Гексли» заходит с маломерной ролевой функции волевой

сенсорики **ЧС**, «Гюго» же оценивает аспект волевой сенсорики куда более экспертно, т.к. эта функция у него фоновая **ЧС**, а значит многомерная. «Гюго» по данному аспекту кажется, что поведение «Гексли» порой странное и неадекватное. Прекрасно осознающий силу и слабость волевой сенсорики у других людей и у себя, «Гюго» воспринимает «Гексли» как некоего чудака, который пытается из себя что-то изобразить. Но всё же «Гексли» не чувствует себя очень уязвимым, т.к. фоновая молчалива и «Гюго» не озвучивает коррективы по поводу работы данного аспекта. Слабых людей «Гюго» жалеет, умеет за них постоять.

- *Например, «Гюго» склонны продавливать своё мнение и свои интересы, берут много ответственности на себя. Для «Гексли» это давление кажется чрезмерным, ему хочется больше свободы, так как «Гексли» рассчитан на своего дуала «Габена», у которого волевая сенсорика 3-мерна.*

$ЧЛ_3$ – $ЧЛ_6$

Ролевая функция у «Гюго» – деловая логика **ЧЛ**, она попадает на активационную «Гексли» **ЧЛ**. Хоть действие ролевой и непродолжительное, она успевает активировать и зажечь «Гексли».

$БЭ_2$ - $БЭ_7$

Творческая этика отношений **БЭ** «Гексли» попадает прямиком на ограничительную **БЭ** « Гюго». Темы отношений, которые любит обсуждать «Гексли», «Гюго» сворачивает быстро, порой даже резко, что не может не вызывать дискомфорта с обеих сторон.

- *Например, «Гюго» не приемлет хамства, грубости – на такое поведение он может резко ответить, тогда как «Гексли» может не обратить на это особого внимания. «Гюго»*

считает, что добро и зло – чётко определённые категории. Тогда как для «Гексли» эти понятия крайне относительны. «Гюго» порой не осознаёт, что тот или иной его поступок может растолковываться вовсе не так, как он того ожидал.

$БС_2$ – $БС_5$

Главное же, чем привлекает «Гюго» – это сенсорикой ощущений, находящейся соответственно в творческой **БС** у «Гюго» и в суггестивной **БС** у «Гексли». «Гюго» умеет позаботиться, обеспечить комфорт и уют, приготовить что-либо вкусненькое и порой даже навязать свою заботу. «Гексли» это безумно нравится, хотя есть и минусы. Для «Гексли» в сенсорной заботе «Гюго» слишком много излишнего творчества, но «Гексли» всё же склонен с благодарностью и детской непосредственностью принимать внимание к собственному комфорту.

- *Например, «Гюго» описывает, как он ел устриц, когда посещал ресторан. Его описание блюда вызывают аппетит у «Гексли». «Гюго» рассказывает с огромным энтузиазмом, но говорит об этом очень долго и излишне подробно. Также «Гюго» любит без устали рассказывать о том, как он готовит, рассказывает о своих новых рецептах, выдумках при приготовлении блюд. «Гюго» – восхитительные кулинары и это их качество воистину вдохновляет «Гексли».*

$БЛ_5$ – $БЛ_4$

«Гексли» тоже хочется сделать что-то для «Гюго», но суггестивная функция «Гюго», структурная логика **БЛ** – находится в ТНС «Гексли» **БЛ**, поэтому для «Гексли» весьма затруднительно поддержать запрос «Гюго» по этому аспекту. «Гюго» важно, чтобы для него систематизировали информацию, разложили всё по полочкам, а хаотичность изложения информации, которая присутствует у «Гексли», затрудняет восприятие «Гюго».

- *Например, рассказывая о какой-либо теории или концепции, «Гексли» начинает испытывать раздражение и неловкость из-за своей склонности сумбурно излагать информацию. Часто «Гексли» замечает, что «Гюго» не заинтересован в том, что говорит «Гексли», именно из-за того, что «Гексли» не может верно структурировать информацию, а постоянно думать о последовательности логических доводов «Гексли» крайне неприятно.*

ЧИ$_1$ – ЧИ$_6$

Несмотря на неспособность «Гексли» дополнить «Гюго» по аспекту логики отношений, «Гексли» **ЧИ** активирует «Гюго» по интуиции возможностей. Информация по данному аспекту «Гюго» привлекает, так как находится в активационной функции **ЧИ**. Открытие новых возможностей и выбор из множества вариантов вызывает у «Гюго» всплеск энтузиазма и деловой активности.

ЧЭ$_1$ – ЧЭ$_8$

«Гюго», являясь заказчиком, быстро завоёвывает внимание и расположение своего подзаказного «Гексли». «Гюго» обращает на себя взгляды в любом коллективе – его раскатистый задорный смех слышен за версту, «Гюго» радушен и гостеприимен. Благодаря своей базовой функции **ЧЭ**, «Гюго» – эксперт в создании праздничной и воодушевляющей атмосферы. У «Гексли» же этика эмоций расположена в фоновой функции **ЧЭ**, что обеспечивает довольно гармоничное взаимодействие по данным аспектам. «Гексли» поддерживает энтузиазм и эмоциональный фон, задаваемый «Гюго», подстраиваясь под него.

БИ$_7$ – БИ$_4$

Взаимодействие происходит по аспекту интуиции времени, хотя «Гексли» и не многословен по ограничительной функции **БИ**, но всё же краткие и порой резкие фразы попадают на болевую «Гюго»; впрочем, «Гюго» чувствует себя довольно комфортно, т.к. с функции, находящейся в подсознании, «Гексли» долго задевать не сможет.

Сравним прочие сходства и отличия «Гюго» и «Гексли».

№	Название	■○(ЭСЭ) «ГЮГО»	▲□(ИЭЭ) «ГЕКСЛИ»	+\-
Признаки Рейнина				
1	«Экстраверсия – Интроверсия»	«Экстраверт»	«Экстраверт»	+
2	«Интуиция – Сенсорика»	«Сенсорик»	«Интуит»	-
3	«Логика – Этика»	«Этик»	«Этик»	+
4	«Статика – Динамика»	«Динамик»	«Статик»	-
5	«Позитивизм – Негативизм»	«Позитивист»	«Негативист»	-
6	«Квестимность – Деклатимность»	«Деклатим»	«Деклатим»	+
7	«Тактика – Стратегия»	«Тактик»	«Тактик»	+
8	«Конструктивизм – Эмотивизм»	«Конструктивист»	«Эмотивист»	-
9	«Рациональность – Иррациональность»	«Рационал»	«Иррационал»	-
10	«Процесс – Результат»	«Результат»	«Результат»	+
11	«Уступчивость – Упрямство»	«Упрямство»	«Упрямство»	+
12	«Беспечность – Предусмотрительность»	«Предусмотрит-сть»	«Беспечность»	-
13	«Рассудительность – Решительность»	«Рассудительность»	«Рассудительность»	+
14	«Веселость – Серьезность»	«Весёлость»	«Серьёзность»	-
15	«Аристократия – Демократия»	«Демократия»	«Аристократия»	-
Малые группы				
1	«Клубы. Виды деятельности»	«Социал»	«Гуманитарий»	-
2	«Стили общения»	Страстный	«Страстный»	+
3	«Стимулы к деятельности»	«Статус»	«Уникальность»	-
4	«Целеполагание (Темпераменты)»	«Линейно-напористый»	«Гибко-разворотливый»	-
5	«Стили жизни (Масти)»	«Посохи»	«Кубки»	-
6	«Воспринимчивость»	«Основательный»	«Восприимчивый»	+
7	«Стрессоустойчивость»	«Каркасный»	«Гибкий»	-
8	«Квадры»	«Альфа»	«Дельта»	-
9	«Психоаналитические группы»	«Заботливый»	«Инфантил»	-
10	«Формы мышления»	«Вихревое»	«Голографическое»	-
11	«Речевые группы»	«Спикер»	«Спикер»	+
12	«Стили планирования (Квадрат)»	«Стабильное планирование»	«Свободное планирование»	+

Таблица 1. Сходства и отличия Гюго и Гексли

[redacted]