

Сенсорно-этический экстратим Цезарь, Политик, Король

*Хочу!
Деньги и власть над людьми
Живи сам и давай жить другим
Нужно ставить реальные цели*

1. Кредо жизни

Стремление всегда следовать своим желаниям. Умение добиваться своего, несмотря ни на какие препятствия. Ему характерна беспокойная активность, жадность к практической деятельности. Всегда уверен в себе. Действительно знает, «что такое хорошо и что такое плохо», обостренно чувствует свои права и умеет их отстаивать.

Умеет и любит рисковать. Чувство опасности часто вызывает у него не тревогу, а боевое возбуждение, желание немедленно дать отпор.

Огромная целеустремленность, сильная воля, напористость, естественное стремление к власти. Все поступки оценивает в первую очередь с точки зрения их быстроты и напористости. Поэтому часто выступает за немедленную инициативу здесь и сейчас, стремится быть как бы во всех местах сразу, то есть владеть пространством.

Реалист и прагматик, снисходительно смотрит на любые идеи и идеологии, считая все это довольно бесполезным делом для недостаточно зрелых людей. А он хочет жить для себя, для своих близких — работать и добиваться материального благополучия.

Открытость в общении с людьми. Легко знакомится с новыми людьми, запросто вступает с ними в разговор, его больше привлекает не роль стороннего наблюдателя, а активное управление ходом событий. Любит выступать в роли лидера, особенно для решения крупных задач, с удовольствием ведет людей за собой. Стремится, чтобы его приказы выполнялись с любовью. В нем заложено стремление покровительствовать, опекать, творить благодеяния.

Прекрасное понимание желаний других людей. Умение наладить с любым человеком нужные отношения. Умение сыграть на людских желаниях и слабостях. Точная оценка силового потенциала окружающих людей.

2. Квадральные мотивы, цели и устремления

Вторая квадра с шумом и треском пыталась воплотить в жизнь хорошую идею первой квадры, но делала она это так бездарно и однобоко! Мы построим реальное воплощение этой идеи.

Лично я постараюсь возглавить это движение!

3. Действия на людях

Его чуткость и обаяние позволяют приобретать себе друзей и завоевывать симпатии окружающих. Многочисленные друзья и знакомые готовы многое сделать для него.

Уважает труд и предприимчивость; его активность направлена на увеличение добра (в прямом и переносном смысле).

Своими деловыми, организаторскими способностями привлекает внимание людей к себе. Умеет постоять за себя, отстаивать свой авторитет от несправедливых нападок. Активно заботится о насущных интересах своих близких, чтобы обеспечить им хороший уровень жизни.

Очень подвижен, не может долго сидеть на одном месте. Неосознаваемая глубокая ответственность за настроение окружающих людей. Умение «расторгнуть» любого человека. У него большой круг знакомых, среди которых пользуется уважением и доверием. Хорошо чувствуя деловые качества людей, умеет правильно использовать их в интересах дела.

Эмоциональная сдержанность, демонстрация жизнерадостности, оптимизм, манипулирование эмоциями.

Дает людям хорошие советы по их внешнему виду, но сам может им не следовать.

Демонстрация уверенности в качестве своих знаний, сопровождающаяся внутренней неуверенностью в этом.

4. Внутренние мотивы и побуждения

В своих решениях и действиях полностью игнорирует морально-этические принципы, считая, что всем надо жить и действовать так, как делает это он.

Его идеал - красиво проявляемая воля человека. Желание быть вдумчивым и понимающим, интеллигентным человеком.

Индивидуалист. Сражается чаще всего только за свое место под солнцем, не забывая, впрочем, чтобы у всех в этой борьбе были равные возможности. По-настоящему счастлив только тогда, когда успешно добывается материального благополучия. Тратить деньги нравится меньше, чем их зарабатывать.

Стремление получить хорошее образование. Желание быть профессионалом, интерес к деловым рекомендациям, тяга к бизнесу.

Внутренняя готовность оказать бытовую помощь, если о ней попросят. Стремление создать своим близким людям удобные условия для жизни.

Постоянная оценка внешнего вида других людей. Неуважение к неаккуратным людям.

5. Ожидает от окружающих

Подсознательная уверенность в том, что все окружающие должны предупреждать его о возможных неприятностях. Огромная благодарность за такую информацию.

Благодарность за деловую, конкретную помощь.

6. Непонимание и неприятие

Очень слабое понимание связей между явлениями окружающего мира. Не всегда удается отделить главное от второстепенного. Иногда игнорирование сложностей.

Считает себя идеалом и объектом для подражания – «А если кто-то к этому не стремиться, значит, он лентяй, и потому с ним не надо считаться».

Капризность, игнорирование логики. Легко обижается на критику своих действий. Категоричное неприятие любых внешних требований поступать разумно и обдуманно.

Очень слабое понимание, на что можно потратить заработанные деньги и средства.

7. Неуверенность и слабые качества

Склонен к чрезмерно высокой оценке своих физических и интеллектуальных способностей. Доверчив, непредусмотрителен, раним и обидчив.

Не очень высокие деловые качества. Тактическое неумение держаться выбранной линии. Сумбурность и нелогичность поступков. Безуспешные попытки объять необъятное. Слабое понимание механизма сложных действий. Отсутствует стремление доводить начатое до конца, прежде чем браться за что-то новое.

Склонность принимать поспешные решения, не проанализировав обстановку в целом. Слабая объективность в оценке заслуг и причин ошибок каждого человека.

Слабое чувство времени. Неумение прогнозировать события. Неумение увидеть неперспективность своих деловых начинаний. Попытки каждое дело решать немедленно, наскоком.

8. От него нельзя требовать и ожидать:

- пунктуальности и обязательности;
- организованности и логичности в делах;
- умения хорошо распределять обязанности;
- глубоких стратегических и аналитических способностей;
- справедливости при распределении материальных благ;
- выполнения всех своих обещаний.

9. Рекомендуемый род деятельности. Социальная сфера:
- торговля (особенно оптовая);
 - снабжение материальными ресурсами;
 - дипломатическое представительство;
 - организация и проведение культурно-массовых мероприятий;
 - шоу-бизнес, сфера развлечений, эстрада

10. ПОДТИПЫ

Политик терминальный (сенсорный) (Снабжающий — от англ. Provider)

Очень активный, напористый, предприимчивый. У него всегда, что называется, „нос по ветру". Он склонен к авантюрам, к играм на разнице цен, риску, игре с законом. Если потерпит поражение, легко уходит, „подставив" менее гибких партнеров. Это один из самых непредсказуемых типов, он легко работает в торгово-посреднических структурах, но не в производственных. Для него характерен резкий перепад настроения: если мне хорошо, то и всем должно быть хорошо, если мне плохо, то и остальные пусть мучаются. Сходится с людьми на коротких дистанциях, может устроить мощный эмоциональный прессинг. Хороший хозяйственник, работник сервиса, например официант; актер — но только легких жанров (комедии, оперетты). Легко манипулирует отношениями: приближает — удаляет людей. Эмоционально нестабилен, поэтому часто неуживчив (может спровоцировать на что-то и в случае неудачи --- быстро уйти в тень).

Политик инициальный (этический) (Основатель — от англ. founder)

Делает ставку на людей влиятельных и надежных, постепенно сближается с ними, если они полезны. Обладает определенным снобизмом, статусом представительности. У него должно быть все лучшее — офис, машина, дача... Хороший работник, может управлять людьми, отношениями, хорошо рассчитывает, прагматик. Он не склонен к авантюрам, хороший политик, так как прекрасно чувствует людей и привлекает нужных. Играет роль вдумчивого человека, работающего над важной проблемой. Одевается более сдержанно, чем терминальный подтип.