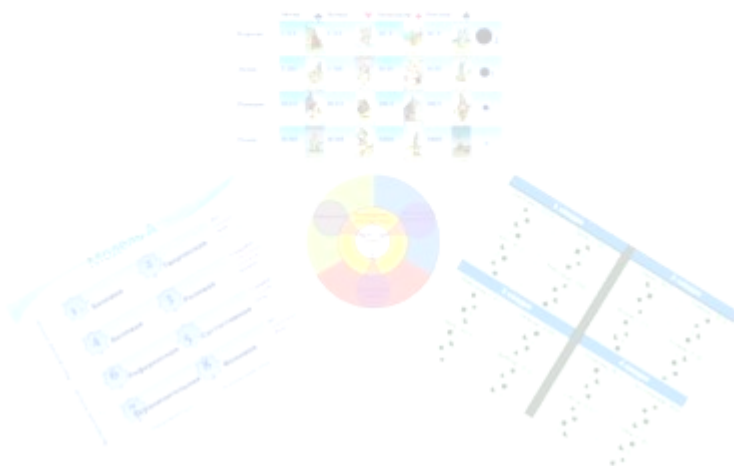


Как применить соционiku для исполнения Ваших желаний. 7 секретных шагов.

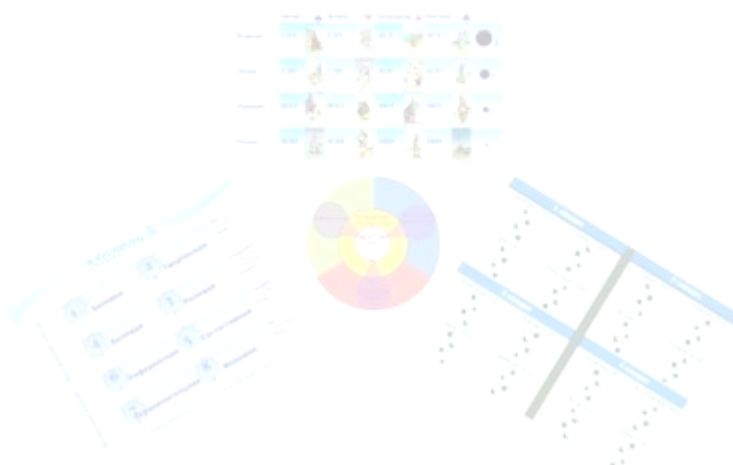
Сергей и Ирина Белецкие

Desire.NewTraining.ru



Инструкция по исполнению желаний	4
Кто такие Ирина и Сергей Белецкие?	5
<i>Немного о нашем практическом опыте</i>	<i>6</i>
<i>Почему мы делимся этими секретами?.....</i>	<i>8</i>
3 самых главных причины, почему большинство людей не получают от соционики ничего, кроме разочарования	10
<i>Причина разочарования в соционике №1: Отсутствие понимания, зачем соционика нужна.....</i>	<i>12</i>
<i>Причина разочарования в соционике №2: Попытка с помощью соционики объяснить ВСЕ </i>	<i>12</i>
<i>Причина разочарования в соционике №3: Слишком много размышлений и мало действий </i>	<i>13</i>
<i>Практический итог.....</i>	<i>13</i>
Как избежать ключевых ошибок, которые не дают Вам ухватить самое главное	14
Семь Секретных Составляющих Успеха, которые помогут Вам наконец-то исполнять Ваши желания.....	16
<i>Секретный шаг №1: определить «Хочу ли я?».....</i>	<i>18</i>
<i>Секретный шаг №2: определить «Мое - не мое».....</i>	<i>18</i>
<i>Секретный шаг №3: определить «Имя».....</i>	<i>20</i>
<i>Секретный шаг №4: определить «Цель».....</i>	<i>20</i>
<i>Секретный шаг №5 «Знание».....</i>	<i>22</i>
Что такое тип и для чего он нужен.....	22
Отделить личное от типного	23
Как и в каких ситуациях проявляется соционический тип. Как его можно определить?	25
Как знание о соционическом типе поможет мне получить то, чего я хочу	28

Секретный шаг №6 «Действие».....	29
Секретный шаг №7 «Команда».....	30
Краткий обзор всех шагов для получения желаемого	31
Для тех, кто хочет большего.....	32



Инструкция по исполнению желаний

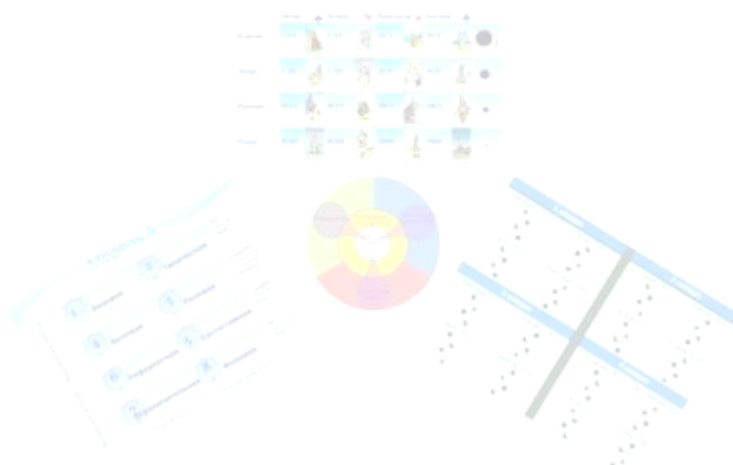
Третий Закон Кларка: Любая достаточно развитая технология неотличима от магии

Книга, которую вы держите в руках, это обобщение нашего практического опыта по обучению соционике, по применению соционики нами и нашими клиентами – разными людьми, семейными парами и компаниями, которые мы консультировали. Практически всегда наши клиенты хотели, чтобы соционика помогла им осуществить их желания и практически всем, кто это осознал, осуществить их удалось. Ранее информация, собранная в этой книге, была доступна лишь закрытому кругу наших клиентов.

Мы настойчиво рекомендуем Вам прямо сейчас распечатать эту книгу, и немедленно начать ее читать. Кроме того, на 31 странице Вы найдете краткий обзор ключевых принципов исполнения ваших желаний, которые мы предлагаем Вам распечатать и постоянно держать при себе, чтобы не забывать о них.

Эта книга содержит настолько ценную информацию, что многие люди добились гармоничного состояния и большого успеха в жизни, просто осознав суть того, что Вы узнаете из последующих страниц абсолютно бесплатно.

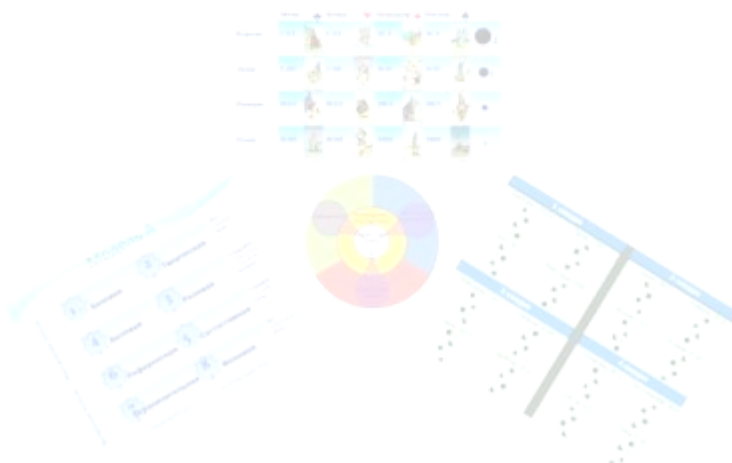
Мы благодарим всех наших друзей и клиентов, без которых эта книга никогда не была бы написана. Мы особенно признательны Алене Косульниковой и Алексею Таченкову за активное участие в обсуждении чернового варианта книги, которое помогло нам сделать ее лучше.



Кто такие Ирина и Сергей Белецкие?



- Психологи и соционики
- Основатели и руководители тренингового Центра Белецких.
- Сторонники исключительно практической модели обучения. Все стратегии и технологии испробовали на себе лично :)
- Авторы десятков статей и публикаций в журналах по соционике и психологии, как популярных, так и профессиональных. Они перечислены [здесь](#) и [здесь](#)
- Регулярные участники конференций по соционике как в России, так и в СНГ
- Участники телепередач по психологии и соционике (некоторые эфиры можно посмотреть [здесь](#)).
- Создатели образовательных онлайн-продуктов по вопросам соционики, соционической диагностики.
- Профессиональные бизнес-тренеры и консультанты, авторы тренингов и семинаров, которые, на сегодняшний день, посетили уже несколько сотен человек.



Немного о нашем практическом опыте

За последние несколько лет мы обучали и консультировали десятки клиентов, которые приходили с вопросами, как применять соционику для решения различных проблем:

- Научиться определять соционический тип
- Наладить отношения с родными и близкими
- Продвинуться по карьерной лестнице
- Сменить работу на более интересную и/или высокооплачиваемую
- Обрести уверенность в завтрашнем дне
- Найти дело по душе, найти свое призвание
- И многие другие...

Те клиенты, с которыми мы работали, открывали для себя множество новых возможностей в жизни, решали свои проблемы, обретали новый вкус к жизни уже через 2-3 месяца, а иногда и через месяц, просто благодаря применению соционики и психологических практик, которым мы их обучали.

Если Вам интересно почитать отзывы некоторых наших клиентов, Вы можете сделать это [здесь \(частные лица\)](#) , а также [здесь \(организации, компании\)](#).

Все мы хотим, чтобы наши желания исполнялись. Еще в детстве хотелось иметь волшебную палочку. Махнул ею раз, и исполнилось то, что ты хочешь. Мы тоже хотели такую палочку. И, похоже, ее нашли. Нашли ее для себя также и те наши ученики и клиенты, которые осознали, что им в жизни действительно интересно и работают над исполнением желаний. Правда такой палочкой оказалось не деревяшка, не наука и не технология, не что-то внешнее от человека, а всего лишь определенным образом настроенное сознание. Впрочем, об этом немного позже.

Однако, хотя мы гордимся успехами наших учеников, нас все чаще смущает один момент. Кратко его можно назвать эффектом ожидания «волшебной» таблетки (чего-то такого, что дает желаемое, но при этом не требует от человека никаких изменений). Иногда новый потенциальный клиент обращается к нам и говорит: «Я хочу научиться хорошо понимать людей, устроить свою личную жизнь и продвинуться по карьерной лестнице!».

Первый же вопрос, которой мы задаем в этом случае: «Есть ли у Вас план по развитию себя, четкое представление о шагах, которые необходимо сделать, чтобы достичь желаемого?»



«Нет, я просто хочу узнать пару приемчиков из соционики (или изучить модель А, или изучить Признаки Рейнина – варианты бывают разные, суть одна), которые позволят мне влиять на людей, когда мне нужно, и получить то, что мне нужно».

Мы это слышали много раз.

Больше всего в таком типе мышления нас поражает надежда на «волшебную» таблетку, которую можно один раз проглотить, и дальше все случится само собой: повлиял на начальника через соционику - он сразу повысил, сказал внушающую фразу жене - она сразу перестала пилить и т.д.

Напрашивается вопрос – почему надо влиять на кого-то, чтобы добиться чего-то для себя? Почему изменять надо другого человека, чтобы в ответ получить желаемое? Он ведь будет сопротивляться и придется потратить уйму усилий без гарантии результата. Гораздо надежнее другой способ - заняться собой и осознать, почему мы еще не там, где хотели бы быть - в семье, в карьере, в месте проживания и т.п. И сделать так, чтобы, наконец, получить желаемое.

Так вот, скажем прямо – миф о том, что изучив пару соционических фишек можно сразу великолепно разбираться в людях, начать на них влиять и этим обеспечить себе счастливую и обеспеченную жизнь – полнейший бред.

Так не бывает. Ни-ког-да!

Да, есть целый ряд соционических приемов, которые действительно позволяют быстро разрулить какую-то конфликтную ситуацию, и, как правило, именно с этого надо начинать, чтобы обеспечить себе более комфортную и спокойную обстановку. В которой уже можно более системно налаживать отношения в семье или производственные процессы на работе.

Однако длительного устойчивого эффекта во взаимоотношениях с собой и с людьми Вы достигнете лишь тогда, когда начнете реально задумываться, чего же вам на самом деле хочется, и научитесь получать это, в том числе, используя свое знание соционики. Конечно, эти ваши глубокие и сильные желания потребуют от вас изменения окружающего мира, а самый лучший способ его изменить – начать изменяться самостоятельно. Мир стремительно станет меняться вокруг вас, едва лишь начнете меняться Вы.

В течение долгого времени мы разрабатывали способы, которые позволяли человеку достигать желаемого. Те, кто очень верит в технику могут назвать их технологиями (обычно это мужчины). Те, кто верит в науку – научным подходом (тоже мужчины). Те, кто не верит ни в то, ни в другое, могут назвать это магией. Волшебством. Так это чаще называют женщины.

Да, наши клиенты поначалу использовали простые работающие приемы, которые дают быстрый тактический эффект. Но постепенно количество переходило в качество и необъяснимым, чудесным образом с ними проходили некие изменения, и у них в целом улучшалось понимание себя и отношения с другими людьми, начинали исполняться желания.

Однако подробнее об этом Вы узнаете из следующих страниц...

Почему мы делимся этими секретами?

Примерно год назад, мы работали индивидуально с несколькими своими клиентками, помогая им разобраться в запутанных взаимоотношениях у кого в семье, у кого на работе и использовать для этого соционику.

И эти люди, незнакомые друг с другом говорили нам одно и то же:

«Ирина, Сергей, вы должны поделиться этим знанием и приемами с бОльшим числом людей, поскольку они действительно превосходно работают и чудесно меняют жизнь».

В течение последующих месяцев мы продолжали исследования, продолжали тестировать и прорабатывать соционические технологии, которые помогут Вам быстро добиться существенного прогресса в исполнении Ваших желаний, в понимании себя и самых разных людей, улучшения взаимоотношений и дома и на работе.

Мы написали эту книгу, чтобы поделиться с Вами некоторыми секретами нашей новой системы применения соционики «Основы практической соционики. Технология изменений»

Это весьма простой и доступный подход, который вырос, в первую очередь, из здравого смысла, проверенных стратегий и понимания психологии поведения человека. Стратегии и тактики, которые Вы узнаете, как правило, очень отличаются от того, что делают для достижения своих желаний люди, не владеющие соционикой. Скажем больше – 99,9% людей НЕ используют данные секретные технологии, и если Вы начнете их использовать, то начнете получать гораздо больше удовольствия от жизни. А это – заразительно. И возможно, Вам захочется поделиться своим умением с другими людьми.

Мы устали смотреть, как многие очень способные и потенциально успешные люди мучаются в бесплодных попытках сделать то, что им на самом деле хочется.

И поэтому мы написали эту книгу, основанную на новом подходе к соционике. Этот подход собирает воедино все части системы изучения и применения соционики.



В этой книге мы хотим осветить некоторые ключевые моменты, которые, как мы знаем по своему опыту, способны в корне изменить Ваш подход к достижению желаемого.

Читая последующие главы, Вы поразитесь, насколько ясным и доступным становится процесс исполнения желаний, если взглянуть на него под другим углом.

Кроме того, Вы обнаружите, что:

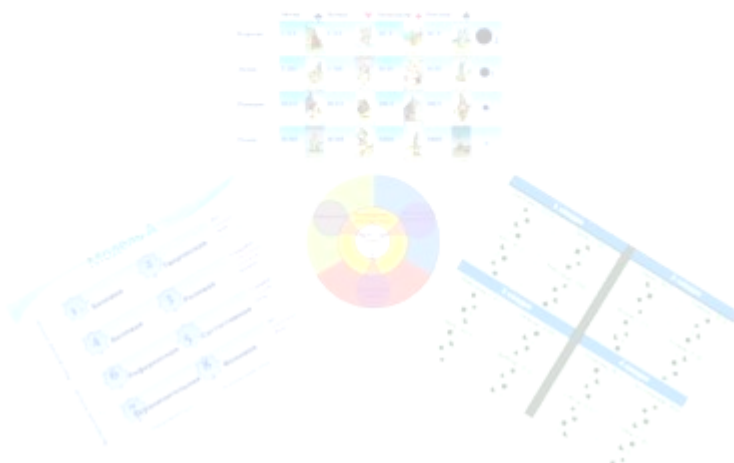
- Часто стремитесь совсем не к тому, что Вам действительно нужно. Впрочем, после прочтения этой книги это с Вами будет случаться все реже и реже 😊.

- Вас окружают друзья и единомышленники, а не враги и равнодушные люди
- Давно знали о том, что же надо делать, но почему-то не делали этого
- Люди удивляются, глядя, как Вы изменились за такой короткий срок.

Все это возможно... Если Вы сделаете 7 ключевых шагов.

Но прежде нам необходимо поговорить о том, что НЕ работает (и почему), чтобы Вы могли сразу увидеть решение, которое настолько просто и логично, что Вы удивитесь, почему до сих пор Вы не применяете его.

Итак, давайте, наконец, начнем...



3 самых главных причины, почему большинство людей не получают от соционики ничего, кроме разочарования

Действительно, соотношение людей успешно изучивших и реально применяющих соционику удручает...

9 из 10 обучившихся самостоятельно или даже на курсах все знают о соционических типах, об отношениях между ними, о признаках типа, но по-прежнему не могут ничего применить из того, что им известно в общении с живыми людьми или для исполнения своих желаний. Достаточно посетить любой соционический форум и прочитать названия тем. Например, «Я – Гамлет, он – Дон Кихот, возможно ли счастье?». Советы, которые дают люди, считающие себя знатоками соционики, потрясают воображение. Например, регулярно кормить Дон Кихота. А Гамлету все объяснять.

Вкладываясь в соционику много месяцев или даже лет, люди просто уходят из нее с чувством полной опустошенности и разочарования. И лишь очень немногие действительно открыли для себя отличные способы поладить с друзьями, близкими, коллегами и достичь того, чего они хотели.

Мы общаемся с любителями соционики практически каждый день. И очень многие по секрету рассказывают нам, что все лучше понимая и соционику, и себя, и партнера, до конца так и не знают, что с этим делать. Вот из недавнего, достаточно типично. Рассказывает мать двоих детей, прошедшая несколько курсов обучения: «Ну знаю я, что старшенькая моя Наполеон, а младшенькая – Джек. Ну, ругаюсь и с той, и с другой постоянно. Да, понимаю, что у каждой свои особенности, но делать-то что?»



Огромное количество разнообразной информации о соционике нередко даже мешает людям в исполнении их желаний. Куча теории – и ты не знаешь, за что ухватиться. Некоторые настолько обескуражены, что готовы бросить «эту соционику» и заняться чем-нибудь другим, (и это при том, что они посвятили месяцы или даже годы, разбираясь в соционике на форумах, читая книги, где-то обучаясь и даже, как им когда-то казалось, получая результаты). Многие, например, начинают заниматься психософией, надеясь, что еще одна типология людей изменит картинку мира. И достигают этого – картина мира шаг за шагом уточняется. Но – не изменяется жизнь. Улучшается понимание себя, улучшается понимание партнера, но часто не хватает какого-то маленького штриха, чтобы вся ситуация целиком изменилась к лучшему. И этого штриха все не хватает и не хватает.

Это действительно печально...

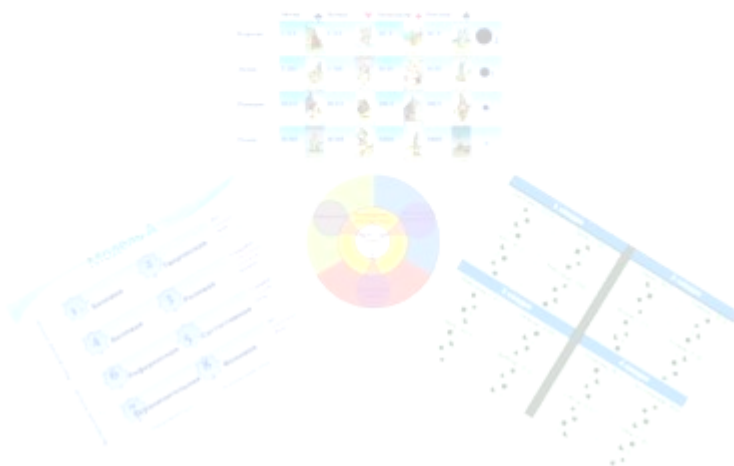
Но...

Мы искренне верим в то, что каждый из нас обладает уникальными способностями – чем-то, что он делает гораздо лучше других, и что помогает решать проблемы других людей...

Это то, что является Вашим предназначением... то, к чему Вы испытываете действительно страстное влечение. Соционика хороший способ открыть это в себе, реализовать Ваши уникальные способности, донести их до других людей.

Вы можете реализовать эти свои способности и видеть такие же способности в человеке, но... если Вы будете допускать одну из трех распространенных соционических ошибок... Вы, скорее всего, окажетесь... *(мы даже не хотим продолжать эту фразу :)*).

На последующих страницах мы расскажем Вам о трех основных ошибках, которые допускают креативные, думающие, интересные, но при этом не сумевшие по настоящему разобраться в соционике люди. Большинство из них сталкиваются с этими проблемами каждый день (неудивительно, что они уходят из соционики в первые же годы и даже месяцы).



Причина разочарования в соционике №1: Отсутствие понимания, зачем соционика нужна

"Наш путь извилист, но перспективы светлые". Мао Цзе Дун



«Я столько всего нового узнаю! И почему мне становится скучно?»

Симптомы: Уйма посещенных форумов, светлых мыслей, великолепных идей, которые витают в вашей голове и в воздухе, ощущение открытия чего-то большого и интересного. Но когда изучены и рассказаны другим 573 способа знакомства с дуалом, изучать 574-й, становится, мягко говоря, скучновато.

Причина: Человек не понимает, чем соционика может ему помочь, кроме объяснения картины мира. Нет мотива глубоко разбираться в соционике, человек просто интересуется.

Состояние: Есть много энергии, которая в отсутствие цели реализуется в различных хобби, соционика одно из них. Соционика существует в жизни ровно до той поры, пока развлекает.

В результате: Огромная куча разнообразной интересной информации, не требующей сосредоточения, и полное отсутствие структуры в голове, что уж говорить о результатах на практике

Причина разочарования в соционике №2: Попытка с помощью соционики объяснить ВСЕ



«Я все хорошо знаю. Но как быть с тем, что все Бальзаки такие разные?»

Симптомы: Попытки типировать по внешнему сходству, по поведению, расстройство от того, что люди одного типа ведут и вообще проявляют себя по-разному

Причина: Отсутствие уверенных знаний о том, как разделить типное и личное и о признаках типа, часто непонимание того, что типные проявления

составляют лишь небольшую часть психических проявлений.

Состояние: Человек осознанно или неосознанно стремится создать понятную, предсказуемую модель своего мира, в котором Дон Кихот выдумывает, Дюма варит щи, Джек всех кидает на бабло, Драйзер читает морали, а Жуков всем им бьет морду.

В результате: вечный процесс типирования с переменными результатами, в зависимости от того, какой своей стороной повернулся типлируемый. Или подгонка: раз затипировали тебя в свинью – иди и хрюкай.

Причина разочарования в соционике №3: Слишком много размышлений и мало действий



«Я очень глубоко изучаю соционику. Знаю все теории до одной. Непонятно, почему это мне не помогает?»

Симптомы: Куча прочитанных книг, изученных теорий, знаний как их применить, но никаких изменений в вашей жизни

Причина: Привычка жить в своей голове, все объяснять, но ничего не делать

Состояние: Информационный перегруз. Думание, объяснение, анализ. Но люди порой не знают, что для изменений нужно что-то делать. Иногда делать бывает

страшно или лень. Либо человек что-то один раз пробует и тут же забрасывает, потому что совершать над собой осознанные усилия каждый день «неприкольно»: «Я все знаю, с этим все понятно!».

В результате: Ощущение, что скоро все удастся понять и тогда в жизни все пойдет так, как надо. Но «скоро» не наступает никогда

Практический итог

Большинство любителей соционики каждый день находятся примерно в таком состоянии...



Они не знают, зачем им соционика, поэтому не достигают успеха ни в ее изучении, ни в ее применении.

Если Вы постоянно перегружены информацией, которая непонятно как применима к исполнению Ваших желаний, стоит ли удивляться тому, что многие Ваши желания так и не сбылись до конца?

Как избежать ключевых ошибок, которые не дают Вам ухватить самое главное

... А теперь самая главная часть книги.

Большинство изучающих соционику, как это ни удивительно, каждый день сами роют для себя все более глубокую яму, загоняют себя в тупик, чтобы в один не прекрасный день бросить ее заниматься. Потому что запутались в теориях, как муха в паутине, и помехи от соционики в жизни становятся больше, чем удовольствие и польза. При всем при этом они даже не пытаются остановиться и взглянуть на ситуацию объективно со стороны.

Секрет, который поможет Вам избежать самых сильных разочарований в соционике и в себе самом заключается в ... (не удивляйтесь, это действительно так) ПЕРСПЕКТИВЕ!

Люди настолько заняты ежедневной рутинной (а сколько разных дел, событий, информации сваливается на нас кроме соционики), что видят только, что находится у них под ногами (а зачастую не видят даже этого!)



Но представьте, какое облегчение Вы могли бы испытать, если бы были способны подняться и посмотреть на соционику в Вашей жизни в перспективе, с большой высоты?

Представьте, какие преимущества Вы могли бы получить в Вашей личной жизни и в работе, если бы поняли, зачем Вам все это.



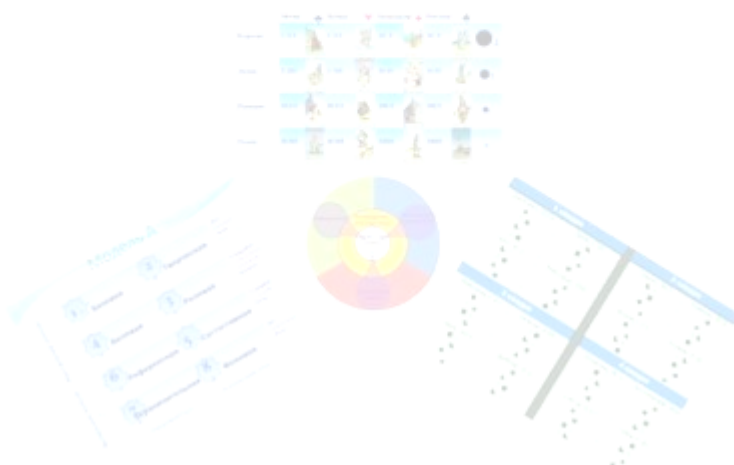
Большинство любителей соционики настолько погрязло в рутине ежедневных дел и обязанностей, что даже не пытаются сделать шаг назад (или в сторону), чтобы увидеть ВСЮ картину своей жизни и как соционика встраивается в нее. Они ищут в соционике очередную «волшебную» таблетку, которая поможет им резко получить кучу денег, или мгновенно улучшить отношения, или мгновенно найти любимого, не понимая, каким образом она поможет им выстроить целиком всю их жизнь.

Например, многие хотят научиться типировать. Но давайте представим, что Вы прочли эту книгу и с этой минуты Вы легко и просто типируете всех, кого только увидите. Какие чувства это у Вас вызовет? После того, как первое удовольствие от называния «Это Дон Кихот», «Это Дюма» пройдет, Вы почувствуете скуку и разочарование. Потому что, называя тип человека,

не сможете ничего сказать о нем ни ему, ни себе. Но предположим, что Вы в общих чертах уже знаете, какие признаки отвечают за тип человека и сможете рассказать, чем отличается экстраверт от интроверта, а Дон Кихот от Дюмы. Опять же, после недолгого удовлетворения Вы увидите, что типное проявляется не всегда и будете недоумевать, расстраиваться и, возможно, даже злиться от того, что человек иногда ведет себя как тип, а иногда нет, и в итоге понятнее не становится.

Т.е. если Вы не определитесь как соционика в целом встроится в вашу жизнь, не найдете там для нее места, разочарования вам гарантированы. Вы просто потратите впустую свое время. *(нам жаль, если это задевает вас – надеемся, что нет... но мы будем называть вещи своими именами).*

Теперь давайте поговорим о 7 Секретных Шагах, следуя которым Вы будете исполнять свои желания...



Семь Секретных Составляющих Успеха, которые помогут Вам наконец-то исполнять Ваши желания

Давайте нарисуем картину крупными мазками. Кто успешен в изучении соционики? Тот, кто точно знает, зачем она ему.

Кто успешен в применении соционики? Тот, кто умеет ее применять для исполнения своих желаний.

Разберем сказанное подробнее.

Семь шагов, о которых мы говорим, отвечают на вопросы Что? Зачем? и Как?

Эти семь шагов позволят Вам оценить всю перспективу ваших изменений и наметить конкретный план. Этот план поможет Вам приступить к исполнению ваших желаний, и в результате увеличить количество позитива в вашей жизни.

Это вещи, о которых мало кто говорит, но которые являются невероятно важными.

Скажем прямо - мы не собираемся давать Вам очередную «волшебную» таблетку. Потому что такие таблетки действуют как антибиотики... на сильно залеченного больного. Так что, если Вы ожидали «волшебной» таблетки – эта книга не для Вас. Не продолжайте читать дальше.

Мы работаем с теми людьми, которые хотят добиться реальных результатов. Пусть не сразу, пусть с ошибками, но они берут и делают. И наша цель в этой книге показать ключевые принципы, которые позволят Вам научиться применять соционику для исполнения своих желаний и изменить свою жизнь.

Большинство экспертов и консультантов будут давать Вам локальные рекомендации лишь в некоем узком секторе – «как найти дуала», «какая работа соответствует вашему типу», «какие ваши сильные стороны» и т.д. Это все здорово, и, безусловно, важно, однако Вы должны понимать, что это не применение соционики для достижения ваших желаний. Это как раз те самые «волшебные» таблетки, по сути, ограничивающие Вас. Вместо того, чтобы дать выход и облегчение, они ситуацию часто усугубляют. Люди не разбираются в своих истинных желаниях, а стараются быть «правильным типом», уходя от истинного себя все дальше и дальше. Когда это не помогает, люди начинают анализировать других и давать им советы, как жить, ограничивая и их тоже.

Ваша же задача – увидеть соционику как метод, научиться в ЛЮБОЙ ситуации использовать ее для достижения желаемого.

Мы начинаем нашу работу с рассмотрения Вашей жизненной ситуации, ваших целей и приложения к ним соционики.

Самым важным стратегическим моментом является то, что Вы должны определить, на что направлено ваше внимание. Оно все равно будет направлено именно туда – осознанно или неосознанно, так не лучше ли самому управлять этим процессом? Если Вас беспокоят Ваши отношения - Вы гарантированно будете вкладываться в них и без соционики. Так приложите и соционику к решению этой задачи! Если возникли сложности с продвижением по работе, то и соционику стоит обратить на решение этих вопросов.

Не пытайтесь изучать соционику просто так.

Вы, конечно, можете изучать ее из интереса что-то узнавать. Но даже в этом интересе выделяется что-то более приоритетное – вам может быть интереснее читать на форумах о соционике в воспитании детей или открытии своих уникальных качеств или что-то другое.

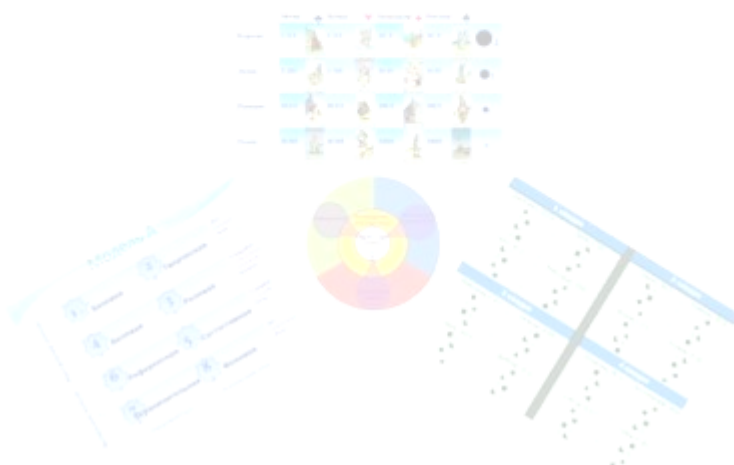
Итак, важно.

Осознайте куда направлен ваш интерес. Это ключевой момент. Простое осознание направленности интереса уже привлекает энергию к решению задачи. И затем Вы понимаете, почему именно эта область вам интересна. Скорее всего, именно в ней Вы хотите что-то изменить или улучшить.

Следующие действие. Вам важно понять, **для чего соционику применять можно и для чего – нет.**

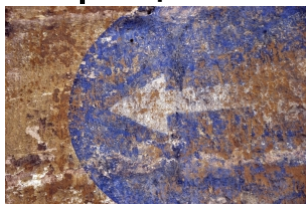
Например, бытует мнение, что с помощью соционики можно чего-то добиться от партнера. Путем воздействия на определенные функции. Можем подтвердить, это работает. Некоторые наши клиенты пробовали. Только потом партнер почему-то перестает быть вашим партнером. Соционика не дает эффекта как инструмент манипулирования. Даже если какой-то эффект достигнут, он, обычно, не продолжительный, и зачастую оборачивается против манипулятора. И здесь полезно следовать старому, доброму принципу Паретто, который еще называется «80 на 20». В нашей ситуации мы трактуем его так: «80 % усилий прилагай для изменений себя, и лишь 20% усилий направляй для воздействия на партнера».

Теперь приступим к самой системе 7 шагов и 7 принципов, на которых они базируются. Это ключевой момент чудесных изменений в вашей жизни.



Секретный шаг №1: определить «Хочу ли я?»

Принцип: Желание исполняется лучше, когда оно есть, чем когда его нет



Признайтесь себе – у Вас тоже есть желания. Возможно, для Вас это очевидно. Если у человека нет желаний, то в его жизни нечему исполняться и меняться. Но если Вы читаете эти строки, у вас есть по крайней мере одно желание - прочитать это предложение.

Или, например, Вы интересуетесь соционикой. Что вас могло заинтересовать в соционике? Скорее всего то, что существуют разные типы людей. С разными возможностями. И у них все по-разному складывается – успехи и неудачи, особенности построения карьеры и личная жизнь... Или Вас заинтересовало в соционике нечто, что основывается на разделении людей на типы. Каждый из этих интересов связан с определенным желанием – лучше ориентироваться в окружающем мире, или улучшить отношения, или найти подходящую работу. В любом случае они, эти желания, есть.

Результатом первого шага будет принятие факта, что у Вас есть желания, которые Вы хотите исполнить. Нечто в Вашей жизни не исполняется потому, что Вы этого не хотите. И мы переходим к секретному шагу №2.

Секретный шаг №2: определить «Мое - не мое»

Принцип: Истинное желание исполняется лучше, чем неистинное



У нас есть много желаний. Например, у мужчины может быть желание «набить морду начальнику» (один из наших клиентов рассказал нам о таком сильном желании). Но стоит копнуть глубже, может оказаться, что на самом деле его желание – добиться успеха в жизни. Сознание играет с нами странные штуки – более глубинные желания прячутся,

потому что кажутся очень страшными, или непонятно, как к ним приступить, или они кажутся неосуществимыми, или мы уже пробовали делать это и... «обломались». Найдите свое истинное желание, и Вы получите огромный источник энергии (на каждое истинное желание дается энергия для его осуществления).

Например, желание изучить соционiku. Зачем Вы ее изучаете или хотите изучать? Просто чтобы знать? Вряд ли. За «просто знать» всегда стоит некая потребность, неудовлетворенное желание, которое и является двигателем нашего интереса.

Пример: Женщина думает, что ее желание - чтобы в отношениях все было хорошо. И считает, что все для этого делает. Но ее истинная потребность – чтобы ее любили и принимали такой, какая она есть. Казалось бы, никаких противоречий. Но, чтобы реализовать свою истинную потребность, она периодически устраивает партнеру проверки – любит ли. Партнер каждый раз раздражается, в отношениях становится «плохо», а женщина воспринимает это так, что он ее не любит и не принимает такой, какая она есть. Отношения

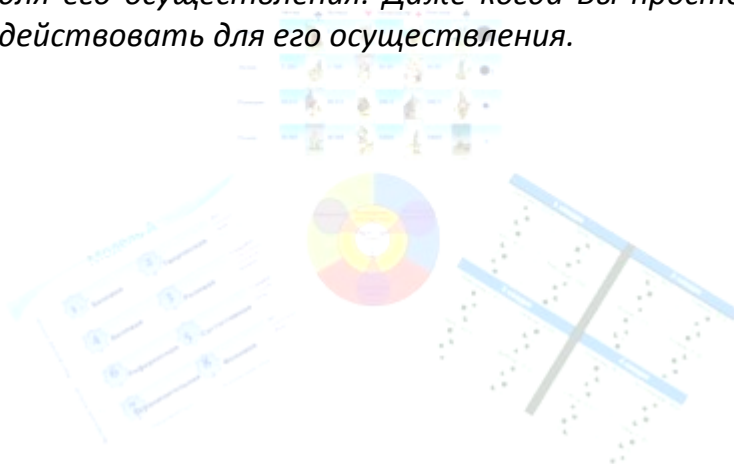
ухудшаются... Простое осознание своей истинной потребности позволило бы ей попросить у мужчины поддержки, например, в виде периодического (раз в неделю ☺) проявления чувств – цветы, шоколадка.

Вообще, потребности бывают разные (ниже мы приводим известную пирамиду потребностей по Маслоу).



И одна или несколько из наших потребностей подталкивают человека к изучению чего-либо. На разных уровнях пирамиды живут разные потребности, и эти потребности сопровождаются разной энергией. Это не хорошо и не плохо, это просто *так*. Нижние уровни обеспечиваются энергией физической, ее еще можно назвать энергией обладания. Верхние уровни обеспечиваются энергией духовной, энергией созидания. У всех потребностей человека есть одно общее свойство, человек не может не действовать для их удовлетворения.

Результат второго шага: В истинном желании есть энергия. Если желание истинное, то появляется энергия для его осуществления. Даже когда Вы просто думаете-мечтаете, уже хочется начать действовать для его осуществления.



Секретный шаг №3: определить «Имя»

Принцип: Названное истинное желание исполняется лучше, чем не названное

Если мы только думаем о желании, но не облачаем его в слова, оно существует в виде обрывочных образов, обрывков фраз. И нам трудно на этом сосредоточить энергию. Поэтому, если мы хотим сконцентрировать нашу энергию на желании, желание необходимо сформулировать и записать. При этом включаются дополнительные механизмы в психике, активизирующие внимание.

Тут важно сформулировать название наиболее точно. «Как Вы яхту назовете, так они и поплывет».

На втором шаге потребность еще может быть мечтой. Она живет у нас в голове, мы о ней думаем, но на третьем шаге мы уже ее конкретно называем и ставим пред очами. И это результат третьего шага.

Секретный шаг №4: определить «Цель»

Принцип: Названное и описанное истинное желание исполняется лучше, чем названное и не описанное

Закон Просьбы: если ничего у жизни не просишь, то ничего и не получаешь. Если ты просишь у жизни непонятно что, то и получишь неизвестно что.



Чем лучше Вы опишете свое желание, тем более конкретным оно станет. Тогда оно обретет форму, и энергии будет куда придти, она будет сфокусирована максимально хорошо.

Вспомним старый анекдот: «В целях усиления борьбы с вредителями Министерство сельского хозяйства Китая объявило, что за каждую сданную саранчу будет выплачен 1 юань. Теперь все крестьяне разводят саранчу...»

Неудачно сформулированное пожелание привело к противоположному эффекту.

Какие вопросы могут помочь при описании желания:

- Понять, что именно я хочу (конкретно)
- Как я пойму, что это уже получил
- Достижимо ли мое желание
- Зависит ли это желание только от меня
- Значимо ли это желание для меня
- Когда я хочу это получить

После всех этих вопросов, если потребность осталась такой же или даже усилилась, значит, все сделано верно. И Вы действительно стремитесь к своему истинному желанию.

Вам может помешать лень или страх – поменять то, что есть, что сложилось. Но если желание истинное, Вы найдете силы с этим справиться.

Например, девушка называет желание - выйти замуж за 2 месяца.

- Понять, что я хочу конкретно (ДА)
- Как я пойму, что это уже получила (КОЛЬЦО НА ПАЛЬЦЕ)
- Достижима (ЕСЛИ ВОКРУГ ЕСТЬ МУЖЧИНЫ, ТО ДА)
- Цель зависит только от меня (НЕТ!)
- Значима (ЗАВИСИТ ОТ НАСТРОЯ ДЕВУШКИ, ВОЗМОЖНО ЕСТЬ ВЫГОДЫ ОСТАВАТЬСЯ НЕЗАМУЖНЕЙ)
- Ограничена по времени (ДА)

Вызывают вопросы 2 пункта – значимости цели и того, что цель зависит не только от девушки.

Критерий хорошо поставленной цели это то, что вас от этой цели «прет и колбасит». Однако, если цель очень красиво выглядит, но вас от цели «не прет и не колбасит», значит есть что-то, что вас тормозит. Есть страх не справиться, либо есть какие-то плюсы в том состоянии, в котором Вы находитесь уже сейчас. Т.е. опять же – удовлетворяются какие-то неизвестные вам потребности. И следует обратиться к предыдущим пунктам и поискать почему теряется энергия, когда желание описывается конкретнее.

Фишка в том, что даже если Вы говорите, что у вас нет никакой потребности, и вам просто интересно (например, изучать соционику), это значит, что потребность от вас скрыта и пока непонятна. И потому энергия, на ее осуществление будет очень рассеянной. Потому что любой интерес, любое внимание, есть проявление энергии, которая всегда направлена либо на разрешение какого-то противоречия, либо на развитие. Поэтому, пока Вы думаете, что занимаетесь «просто соционикой», на самом деле Вы ищете нечто, что помогло бы вам в жизни в удовлетворении какой-то потребности. А искать осознанно либо неосознанно – тут ваш выбор.

Пример: Бытует мнение, что мужчине надо строить карьеру. Но у одного из клиентов истинная потребность – не напрягаться по жизни, реализуя в жизни те возможности, которые сами плывут в руки. С одной стороны, он желает больше денег (внешнее желание). С другой стороны, не хочет системно напрягаться. И готов на случайные заработки, вместо постоянного напряжения на более высокой должности. Но иногда случайных заработков не случается. Увидев, что в нем борются два желания, он загрузился и... решил пока оставить все как есть. Но это решение уже было сознательным, тревога, причины которой он не понимал (конфликт между внешним и внутренним желанием) перестала его донимать.

Секретный шаг №5 «Знание»

Принцип: Названное и описанное истинное желание у грамотного волшебника исполняется лучше, чем у неграмотного

«Наш лозунг должен быть один - учиться военному делу настоящим образом...»

В.И.Ленин



Желания исполняют волшебники. В том числе и свои собственные желания. Если волшебник владеет волшебством хорошо, то справляется с исполнением желаний лучше. Поэтому учитесь магии соционики. И будет Вам счастье.

Понятно, что для исполнения своих желаний можно использовать не только соционику. Но поскольку Вы уже интересуетесь соционикой, вполне можете использовать ее. Заинтересовались-то Вы ей не просто так. ;) Значит есть отличный шанс, что для Вас соционика даст необходимые знания про себя, про других и поможет исполнению Ваших желаний.

Для того, чтобы выяснить в чем же соционика может помочь вам для реализации вашей потребности, в достижении вашего желания нужно разобраться в 4-х вещах.

- А) Что такое тип человека и для чего он нужен
- Б) Отделить личное от типного
- В) Узнать, как и в каких ситуациях проявляется соционический тип. Как его можно определить?
- Д) Наметить, как знание о соционическом типе поможет Вам получить то, чего Вы хотите.

Что такое тип и для чего он нужен

В процессе эволюции в животный мир пришел пол. Мужчины и женщины стали разделяться по функциям: один пол - вынашивание и рождение потомства, другой пол - защита, добыча и пр. Двуполые виды эволюционировали, видоизменялись, приспосабливались к условиям окружающей среды быстрее, чем однополые. Также в процессе эволюции у достаточно высокоорганизованных существ сформировалась психика - способность реагировать на раздражители, которые напрямую не связаны с биологическими потребностями животного. Например, травоядное убегает от рыка хищника, хотя сам рык (звук) ничем не опасен. Психика позволяла моделировать внутри то, что произойдет снаружи в реальном мире. Это тоже ускорило эволюцию. А различия полов, конечно же, отразились и на психике.

Прошло много веков, появился человек. Психика человека гораздо более сложна, чем психика животных. И более сложна его деятельность. Чем дальше, тем больше деятельность усложнялась и дифференцировалась. Все больше усиливалось разделение труда. Например, вождь постепенно стал не первым и лучшим из охотников, а тем, кто несет вполне определенные функции - управления, и воспринимать, перерабатывать и выдавать информацию он должен был уже иначе, не так, как простой, но сильный охотник. Постепенно выделились особые типы, особые психические склады, которые лучше

приспособлены к определенной деятельности, лучше ориентируются в информации и ситуации определенного рода. Эти особенности закрепились генетически, и теперь человек, рождаясь, уже имеет один из психологических типов.

Как пол был одним из средств ускорения биологической эволюции - двуполые эволюционировали быстрее, чем однополые, так и соционический тип стал средством эволюции социальной. То, что человек, уже рождаясь, по своему психологическому типу (связанному и со свойствами нервной системы и с телом) предрасположен к определенной деятельности, очень удобно для общества. Если человек не осознает себя, он сам, словно магнит притягивается туда, где может проявить свои сильные типные стороны. Будет там наиболее эффективен и поэтому наиболее полезен для общества.

При этом гибкость человеческой психики позволяла людям с типами, чьи качества в настоящее время не очень востребованы все-таки приспособливаться и выживать. Или пережидать до лучших времен. Которые вполне могли наступить уже во время их жизни.

Мы считаем, что тип - особое устройство психики, зарождающееся вместе с зарождением человеческого общества, служит для ускорения эволюции этого общества. И проявляется он, соответственно, в социуме и для социума - социуму для развития требуется деятельность человека каждого типа. Нам, людям, как индивидуальностям, тип не нужен. Он мешает нам на определенном этапе стать более совершенными, изначально задавая стандарты реагирования. И одновременно - нужен. Мы же социальные существа. Рождаемся, развиваемся и становимся взрослыми, уже намертво сросшись с остальным человеческим миром - миром людей, предметов, представлений. И чтобы мы об этом не забывали, каждый из нас способен охватить лишь 1/16 от всей красоты Мира, без Другого мы практически глухи и слепы. Понимание Другого, осознание Его картины Мира - Путь к расширению собственного видения Мира.

Отделить личное от типного

Достаточно 4-х признаков типа, чтобы однозначно определить тип. Каждый признак имеет два полюса. Человек может быть или экстравертом, или интровертом. Или логиком, или этиком. Или интуитом, или сенсориком. Или рационалом, или иррационалом. Тип составляется по четырем полюсам признаков, например: экстраверт, логик, интуит, иррационал. Для людей с определенным полюсом характерны определенные внешние проявления (речь, внешность, поведение). Однако семья, воспитание, внешнее окружение тоже влияют на поведение человека, и необходимо отделять те проявления человека, которые связаны с его типом (типное) от проявлений, связанных с его индивидуальными особенностями и его сознательной деятельностью, как включенного в общественные связи (личное).

Что конкретно надо делать

Пишем значимые вехи в личной истории – своей или того, чей тип мы определяем. Родители с высшим образованием – физмат-школа – гуманитарный ВУЗ – работа в научно-

исследовательской сфере, бухгалтером, водителем, с большим количеством людей и пр. – опыт успешной семейной жизни – дети – ответственная должность и т.п.

Как делать?

Просто составляем таблицу. Жизненная веха-событие в одной колонке, соционический полюс в другой колонке. Так мы получаем представление о том, как личная история человека повлияла на проявленность полюсов соционических признаков. Если у человека в личную историю попадает, например, экстравертная ситуация, это значит, что экстраверсия типная усилится, а интроверсия типная – ослабится. То же самое с другими признаками типа.

Пример: Человек растет в большой семье. Это значит, что у него в целом меньше своего индивидуального пространства. И если он экстраверт, он будет ну очень экстравертным (он привыкнет и ему взрослому будет требоваться большое количество внешних раздражителей, постоянно переключение деятельности), но будет ценить уединенность, потому что в детстве все время был ее лишен. Это иногда возникающее желание от всех отгородиться может рассматриваться им, как признак интроверсии, что затруднит диагностику типа.

Пример: Интроверт выросший в большой семье, будучи взрослым, будет демонстрировать частично экстравертное поведение, например, говорить довольно громко. Но будет также ценить уединенность. Элементы поведения, характерные для экстраверта также могут смущать его и затруднять определение типа.

Пример: Интуит долго и успешно руководит большим коллективом людей. Скорее всего, в этом процессе ему придется активно проявлять качества сенсорики (настаивание на своем, контроль за исполнением, вникание в детали, принятие ответственности). Этот опыт постепенно закрепится, и человек и вне рабочего коллектива будет демонстрировать поведение более свойственное сенсорику.

Пример: Сенсорик работает дизайнером. Клиенты часто хотят необычного, особенного и ему регулярно приходится придумывать что-то новое. Привычка креативить, схватывать идею закрепляется, и человек и в другой ситуации будет демонстрировать поведение более свойственное интуиту.

Понятно, для того чтобы разделить типное и личное, нужно очень хорошо знать, как проявляются признаки типа. Это необходимый элемент типирования.

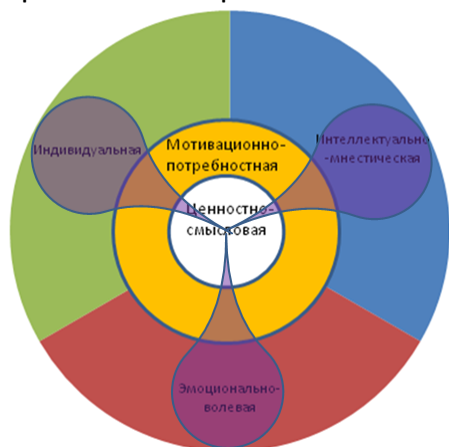


Рисунок. Влияния типа на свойства личности. На картинке влияние типа изображено в виде гантелей. Тип влияет и на эмоциональные проявления, на интеллект, память (например, лучшее запоминание эмоциональных состояний или логических схем) и т.п.

Как и в каких ситуациях проявляется соционический тип. Как его можно определить?

Тип это целостная система взаимосвязанных признаков. Системность проявляется, например, в том, что если у человека проявлена некая пара полюсов признаков – обязательно будет проявлен и третий полюс. Например, если наш типизируемый – экстраверт и рационал, то он обязательно динамик (это дополнительный признак типа, мы не описываем его в этой книге). Личный компонент можно рассматривать, как степень проявленности полюса признака. Если же речь идет о диагностике типа, тип сначала должен быть определен точно, и только потом имеет смысл говорить об особенностях его проявления, т.е. о личном компоненте.

Личный компонент мы учитываем при подготовке темы для беседы. Если человек закончил физ-мат школу, очевидно, не стоит проверять его, легко ли он решает математические задачи и по результатам делать вывод, что он интуитивный логик. Точно также не стоит делать вывод о том, что домохозяйка, которая сидела 5 лет с ребенком и не разбирается сейчас в логических задачах и производственных процессах, этик.

Второй раз в конце диагностики мы учитываем личный компонент, когда смотрим проявленность типа.

Часто делают наоборот. В результате за типные проявления принимают личные особенности. Вы теперь знаете, как этого избежать.

Как тип определить нельзя

1. Весьма маловероятно определить тип по внешности. Аппаратные исследования внешности на группе 120 человек не показали корреляции с типом (исследовался фенотип, радужка глаза и контрольные точки лица). Каждый из данных параметров связан с индивидуальными свойствами человека, но с соционическим типом статистически значимой связи не обнаружено.
2. Нельзя типировать по описаниям. Тип проявляется именно в обработке информации. Поэтому, прежде чем делать вывод о признаках типа, узнайте причину, лежащую в основе действий человека (причину, следующую из особенностей обработки им информации). В описаниях такие причины не указываются, цель описаний - показать характерное поведение. Поскольку в зависимости от личной истории любой человек может демонстрировать любое поведение, описания как инструмент типирования не работают.
3. Нельзя типировать по интуитивному образу по принципу: «я так вижу, потому что этот похож на того-то, а тот похож на этого, а тот похож на мою двоюродную кошку»... Такой принцип можно использовать для выдвижения версии, но только если Вы достаточно хорошо себя осознали, и в голове у вас не мелькают мысли «этот человек мне не нравится – значит у него тип, с которым у меня конфликтные отношения». Даже если версия типа выдвинута по интуитивному образу, необходима тщательная проверка по признакам типа.

Когда тип проявляется

- а. Тип выполняет социальную функцию – проявляется во взаимодействии с социумом, и, в конечном итоге, в деятельности. Тип проявляется, когда человек свободен в своих проявлениях, т.е. его внимание направлено на деятельность, а не на контроль над собой и своими проявлениями.

Пример: этик-интуит работает бухгалтером по оформлению первичных документов. Если ему важна социальная успешность, он будет делать эту работу тщательно и хорошо. Это потребует от него высокого напряжения. Потому что процесс сортировки и классификации – требует хорошей ориентации в аспекте логика, кропотливая однообразная работа менее утомительна для сенсориков и, может быть, интровертов. Чтобы выполнять эту работу качественно, человеку придется постоянно концентрироваться, в то время как в общении с людьми, в выстраивании отношений с ними, он будет действовать легко, не задумываясь, его психика будет работать в более экономичном режиме. И если бы его деятельность была связана именно с работой с людьми, он бы меньше уставал, был более доволен жизнью.

Несколько лет назад наш клиент - девушка интуитивно-этического типа с должности финансового аналитика перешла на должность HR с потерей в зарплате. Причина – хотелось большей нужности, полезности, успешности и удовлетворенности жизнью. Она этого достигла.

Человек любого типа способен приспособиться практически ко всему. Как любит говорить Г.А.Шульман, киевский соционик, «человек может все» (правда, перед ним встает вопрос цены). Поэтому, в ситуации соционического интервью тип выделить сложнее, особенно, если человек уже хочет быть каким-то типом. В этом случае человек себя отлично контролирует, он собран, внимателен, и осознанно или полусознанно старается демонстрировать проявления того типа, который ему в этот момент нравится.

Как тип проявляется

- а. Вся информация, которую мы воспринимаем соционика разделяет на 8 частей – аспектов. Аспекты информации обрабатываются человеком с помощью особых психических элементов – психических функций. Каждый аспект (и соответствующая функция) имеет свое название, например «интровертная логика». Если человек логик, то логические аспекты информации он воспринимает полно, экспертно. Соответствующая психическая функция называет многомерной («многомерная логика»). Психическая функция этика у такого человека будет воспринимать информацию затруднено, слабо («маломерная этика»). Подробно об аспектах и мерностях функций (вообще говоря, мерность

функций может быть от 1 до 4) и о том, как их применять мы рассказываем на нашем курсе [«Основы практической соционики. Технологии изменений»](#), но здесь нам достаточно простой модели. У человека может быть накоплен огромный опыт по маломерной функции, но при этом за рамки опыта по этому аспекту он выйти не может, т.е. он не может его обобщить, например, вывести на основании опыта некое правило или аппроксимировать применение своего опыта на ситуации слабо похожие. Бывает и так, что правило или принцип все-таки выводятся, но они оказываются очень неустойчивыми и в другой ситуации человек их меняет. Многомерная функция, во-первых, быстрее накапливает опыт, во-вторых, даже на основе небольшого накопленного опыта, способна создать новое знание, которое человек может встроить в свою деятельность.

Пример: У человека две маломерные функции отвечающие за восприятие и переработку информации об 1) эффективности, технологии и 2) вариантам, возможностям. Ситуация: Человек, однажды выбрав зубного врача, все время ходит к нему. Объяснение: я знаю этого врача, не будет никаких неожиданностей и зубы он все-таки делает.

Пример: Те же функции у другого человека многомерные. Тоже ходит к одному врачу. Объяснение: Цена в соответствии с ценой по рынку, кабинет расположен удобно. Есть другой врач, берет он меньше, но не до конца понятно, качество применяемых материалов и уровень профессионализма (отзывы в целом благоприятные, но без особой уверенности) + до него надо ехать, поэтому на длительной перспективе вариант этот может оказаться проигрышным – из-за плохих материалов можно вообще потерять зуб.

Что конкретно надо делать, чтобы проверить мерность функции

Если у человека большой опыт по какому-то аспекту, попросите его обобщить. Возможны разные варианты, начиная от вопросов, «как принято?», «а если ситуация будет иной – например, что можно посоветовать другу?», «а эта ситуация на длительной перспективе?». Если человеку сложно выйти за рамки опыта по какому-то аспекту, это свидетельствует о маломерности функции, которая обрабатывает аспект.

- b. Еще один способ. Задайте вопрос (направьте разговор) по известному аспекту. Известно, что человеку в целом легче общаться по многомерным аспектам, чем по маломерным. Наблюдайте, как человек общается. Например, если легко и свободно говорит по логическим аспектам – это в пользу логики, если при вопросе по логическому аспекту начинает говорить по этическому или какому-нибудь другому аспекту – в пользу этики. Если говорит по аспекту логики

странно, парадоксально, тоже – в пользу этики. Для вынесения заключения проверять каждый аспект нужно многократно.

Пример: Проверка мерности функции «структурная логика».
Вопрос: Раскройте понятия "правило" и "закономерность".
Вообще, для меня лично это тождественные понятия. Когда я говорю «как правило» - подразумеваю некую закономерность. Но если вдуматься, то это вообще разные понятия (*аспект интровертная логика, маломерная, мерность 1 – парадоксальность при формировании определений и понятий*)

Как знание о соционическом типе поможет мне получить то, чего я хочу

У вас есть желание, Вы знаете о своем типе или о типе другого.

Разберем на примере, как это знание может Вам помочь в получении того, чего вы хотите.

Пример: Девушка хочет, чтобы они с молодым человеком расписались уже в этом году. Эта цель не зависит только от нее. Со своей стороны девушка в силах уменьшить количество ссор и улучшить качество взаимодействия, используя соционику (известны типы, известно, что раздражает, договориться этого избегать, выполнять договоренность), увеличить свой позитив – уверенность в себе, обратить внимание на свою деятельность по многомерным функциям. Если мужчина не делает решительного шага, есть о чем задуматься и причина, видимо – в самой девушке. Возможно, она не учитывает некоторые гендерные особенности, о которых мы рассказывали на семинаре [«Как жить с недугами и быть счастливым»](#).

Что надо делать?

Разберитесь, какие качества типа помогут Вам достичь того, чего Вы хотите, а какие мешают в этом. Четко определите, какие аспекты в контексте ситуации являются:

1. Значимыми
2. Если значимы маломерные аспекты, как их маломерность повернуть себе на пользу

Как делать?

Просто выпишите на бумаге ваши плюсы и минусы в достижении желаемого, связанные с соционическим типом.

Пример: Наш клиент этик, программист. Когда у него возник вопрос смены работы, он начал разбираться, чем ему лучше заниматься. Зная свой тип, и как он проявляется, определяет, что ему предпочтительна работа с людьми. Причем сначала он узнает свой тип, потом наблюдает за собой, как проявляется его умение работать с людьми. Уверяется в этом, понимает, как его умение проявляется и уже после принимает решение это использовать. Были два варианта: переход в той же профессии в разряд сервисных инженеров или в разряд преподавателей для обучения пользователей свойствам программного продукта. Выбрал вариант преподавания. Сейчас гораздо более счастлив, меньше стресса, хотя ему и

приходится много ездить. В этом примере человек просто осознал, как применить знание о типе в жизни.

Пример: Наш клиент, молодая женщина, логик, экстраверт. Отношениями с людьми никогда особо не интересовалась. Даже не знала до 3 курса в институте, как кого зовут. Начала работать. Вскоре уже была хозяйкой своего успешного бизнеса. И тут поняла, что умения общаться и ладить с людьми - сотрудниками и партнерами - ей сильно не хватает для дальнейшего продвижения компании. Прошла курсы по соционике, разобралась, кто такие этики, что и как они делают. Научилась делать это. Дела пошли в гору еще быстрее. Но для нее оказалось не это главным. Поскольку она начала замечать людей и обращать внимание на их чувства, неожиданно для себя она начинает осознавать, что окружающие относятся к ней очень хорошо, и что оказывается для них она - очень интересный и хороший человек. Чудесным образом изменилось видение себя, людей вокруг, всего мира. Жизнь стала разнообразнее, интереснее и счастливее.

Это простая схема, которая позволяет получить то, что Вы хотите с помощью соционики. Однако она требует учета дополнительных факторов (личная история, текущие обстоятельства). Например, если бы у того же клиента, который сменил работу не было финансового запаса, он бы не стал менять ее так круто, а выбрал бы, наверняка, в работе промежуточный вариант.

Секретный шаг №6 «Действие»

Принцип: Названное и описанное истинное желание у грамотного волшебника исполняется лучше, если он действует, чем, если он не действует

Научившись действовать, действуйте. Если бы наш клиент только знал, он бы по-прежнему работал программистом. А девушка не расширила бы свой бизнес, а мы не написали бы эту книгу.

Действие - самый трудный шаг. Всегда есть риск, что что-то не получится, есть страх «обломаться». Ну и что? Если нет угрозы для жизни – все остальное можно пережить и обратить себе на пользу. Пробуйте, каждый шаг будет приближать Вас к осуществлению желания. Даже если шаг ошибочный, Вы будете знать, что это не работает. А уж если шаг верный... :)

Теперь, когда Вы знаете схему, Вам нужно построить последовательность действий и просто выполнять их одно за другим.

Несколько конкретных стратегий:

Если Ваша цель - приносить пользу обществу, и Вы знаете, что Вы – сенсорик и этик, просто попробуйте себя в социальной сфере. Например, в качестве хобби, проведения свободного времени. Выберите вариант, который Вам нравится, который привлекает (разбирать проблемы других людей на форуме, посидеть с детьми, помочь кому-то с подбором одежды, техники, если Вы грамотный волшебник, Вы уже знаете те области, где Вы особенно сильны) и сделайте это, даже если никогда раньше не делали. Посмотрите за результатом и за

своими ощущениями. Нравится ли это Вам? Приблизились ли Вы к исполнению своего истинного желания?

Если вы женщина и Ваша истинная цель наладить отношения с ребенком, и Вы знаете свой тип и тип ребенка, нет ничего проще. Просто общайтесь с ним на его языке, зная соционику, это легко осуществить. Помогайте ему развить его сильные функции, также развивайте слабые, но с учетом их особенности, постепенно, не перегружая. Проводите с ним больше времени, любите его и верьте в него. Скучно? Так бывает. Тогда может Ваша истинная цель в том, чтобы ребенок вел себя хорошо и не мешал Вам? Не мешал в чем? Возможно, Вам просто не хватает времени для себя? Чтобы найти себя истинную? А возможно, Вам не хватает любви и понимания мужчины?

Пробуйте – эта система дает отличные результаты, если Вы просто берете и делаете.

Секретный шаг №7 «Команда»

Принцип: Названное и описанное истинное желание у грамотного волшебника исполняется лучше, если он действует с другими волшебниками, чем, если он действует один

Очень мало людей, которые знают, как действовать. Мы уверены, что прочитав книгу, Вы уже знаете как. Но еще меньше людей на самом деле действуют и получают то, чего они хотят. Это нормальный процесс. Даже если люди делают первый шаг и даже если этот шаг приносит успех, требуется время, что выработалась и закрепились привычка действовать так. Пока такой привычки нет, страхи «не получится», «зачем напрягаться», «так не делают» и пр. будут мешать Вам получать то, чего Вы хотите. Как правило, такая привычка вырабатывается, только если хватает энергии и силы воли действовать по новому способу регулярно.

Пожалуй, единственный способ, чтобы облегчить Вам этот путь - это присоединиться к человеку или группе людей, которые идут по этому пути вместе с Вами. Хорошо, если такой человек уже знает то, чего не знаете Вы и делится этим с Вами. Например, опытом. Или знанием. Или он со стороны видит, что Ваша цель – неистинная...

Однако, чтобы ему хотелось это делать, вам необходимо что-то дать в ответ. И лучшее, что Вы можете дать – это ваш результат. :) Конкретный опыт достижения.

Итак, найдите группу людей, которые мыслят так же, как и Вы. Если среди них есть люди, которые продвинулись дальше по пути, по которому Вы идете – отлично, они смогут Вас поддержать. Узнайте у них, что они делали, и что у них получалось, и примените это для себя, с учетом своих желаний и целей. Задавайте им вопросы, рассказывайте о своих открытиях и обменивайтесь энергией. Помогайте им и принимайте помощь от них.

Краткий обзор всех шагов для получения желаемого

В этой небольшой книге мы постарались немного изменить Ваше видение соционики и ее роли в вашей жизни, помочь Вам подняться на чуть большую высоту и посмотреть на Вашу жизнь и соционику в перспективе. Показать, как с помощью соционики в вашей жизни могут произойти волшебные изменения. Как вы можете получать желаемое все чаще и чаще.

Вкратце приведем Вам волшебные шаги, которые мы рассмотрели раньше.

1. Желание исполняется лучше, когда оно есть, чем когда его нет

Если у Вас нет желаний, то в Вашей жизни нечему исполняться и меняться. Но у вас есть по крайней мере одно желание – прочитать это предложение. Поэтому признайтесь себе в том, что у вас желания есть.

2. Истинное желание исполняется лучше, чем неистинное

У нас есть много желаний. Сознание играет с нами странные штуки – более глубокие желания прячутся, потому что кажутся очень страшными или непонятно как к ним приступить или кажутся неосуществимыми, или мы уже пробовали и «обломались». Найдите свое истинное желание и получите огромный источник энергии.

3. Названное истинное желание исполняется лучше, чем не названное

Если мы только думаем о желании, но не облачаем его в слова, оно существует в виде обрывочных образов. Поэтому проговорите это желание, а еще лучше опишите. Тогда оно обретет форму, и Ваша энергия будет сфокусирована на его достижении.

4. Названное и описанное истинное желание исполняется лучше, чем названное и не описанное

Чем лучше вы опишете свое желание, тем более конкретным оно станет

5. Названное и описанное истинное желание у грамотного волшебника исполняется лучше, чем у неграмотного

Желания исполняют волшебники. В том числе и свои собственные желания. Исполнить свое желание Вы можете, став одним из них. Просто научитесь магии соционики.

6. Названное и описанное истинное желание у грамотного волшебника исполняется лучше, если он действует, чем, если он не действует

Научившись действовать, действуйте. Помните, что каждый шаг приближает Вас к осуществлению желания. Даже если шаг ошибочный, Вы будете знать, что это не работает. А уж если шаг верный... :)

7. Названное и описанное истинное желание у грамотного волшебника исполняется лучше, если он действует с другими волшебниками, чем, если он действует один

Найдите людей, которые могут Вам помочь, подсказать и группу единомышленников, которые тоже хотят осуществить свои желания. Общайтесь, обменивайтесь опытом.

Если Вы будете следовать этим рекомендациям, то очень скоро Вы обнаружите, что Ваш мир меняется буквально на глазах! Появляется больше интересных людей, они более дружелюбны и открыты к Вам, Вы легче получаете то, что хотите, и, что самое приятное, Вы получаете во много раз больше удовольствия от жизни.

Для тех, кто хочет большего...

Мы понимаем, что изложить в небольшой книге все тонкости процесса получения того, чего Вы хотите крайне сложно, поэтому у нас есть для Вас специальное предложение...

Если вы хотите научиться достигать желаемого с помощью соционики, мы можем Вам это обещать...

с помощью нашего нового уникального курса "Основы практической соционики. Технология изменений".

Вы можете научиться легко применять соционику, чтобы получать то, чего желаете в работе, отношениях, бизнесе.

Это реальные результаты, многие люди, с которыми мы работали, уже сделали это! Их [отзывы Вы можете найти здесь](#).

Чтобы узнать об этом больше ПРЯМО СЕЙЧАС зайдите на <http://desire.newtraining.ru>

и узнаете Секреты, которые гарантированно позволят Вам научиться получать то, что вы хотите.

С пожеланием успехов и удачи в жизни и соционике.
И исполнения всех желаний!

Ирина и Сергей Белецкие

