



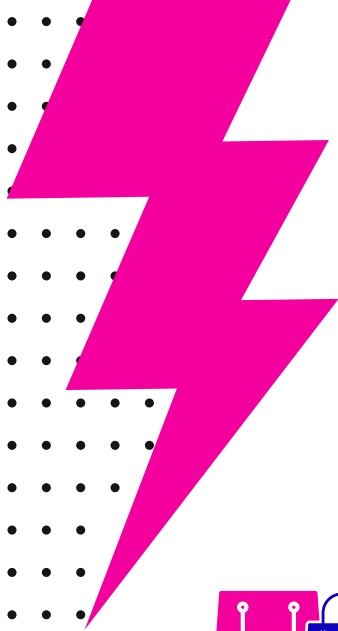
SUPER

СУПЕР

СИЛА +

POWER

20  
20 МАРАФОН



-1-



-2-



-3-

Давайте представим, что ваши задачи лежат в пакетиках.  
Вы вполне можете их решать, у вас есть на это силы и возможности.

На второй картинке вы уже отхватили чьих-то проблем.  
Спасаете отца-алкоголика, которого всё устраивает, а вы себя вините, что не получается.  
Четвёртый год пытаетесь донести до подруги, что она в абьюзивных отношениях. Она это знает, плачет вам в жилетку и бездействует. А вы переживаете.  
Боретесь с мамой в попытках переключить её жертвенность.

Это НЕ ВАША ноша. Не ваши задачи. Вы не можете их решить.  
Однако тяжесть от них самая настоящая, а спина уже согнулась.

На третьей картинке вам показалось, что ноши мало, можно взять ещё.  
Вы начали брать на себя мнение других людей, стремление быть всегда хорошей, всем нравиться.

И вот вы уже стоите раком и раком живёте.

Среди всех этих пакетиков давно потеряны ваши собственные, да и вы позабыли, когда были у руля своей жизни.

Следующие 7 дней нам предстоит раздавать пакеты их владельцам, оставшись со своими один на один.

Выложим содержимое на стол, посмотрим. Что-то выбросим, что-то расставим по полочкам  
ТАК, чтобы вы могли этим пользоваться.

**ГОТОВЫ?  
ТОГДА ПОЛЕТЕЛИ!**



# САМОСОЗНАНИЕ

**САМОСОЗНАНИЕ** — это способность человека осознавать себя: понимать, кто он, каково его место в окружающем мире и как его воспринимают другие люди.

**ВНУТРЕННЕЕ САМОСОЗНАНИЕ** подразумевает ясное видение себя. Это обращенное внутрь понимание своих ценностей, увлечений, стремлений, подходящих условий, паттернов, реакций и влияния на окружающих.

Люди с высоким уровнем самоосознания склонны делать выбор в соответствии с тем, кто они есть на самом деле, благодаря чему они счастливее других, ведь жизнь приносит им большее удовлетворение.



**«ПОКА ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, ЧЕГО ХОТИТЕ,  
ВЫ ОБРЕЧЕНЫ ДЕЛАТЬ ТО, ЧТО ДОЛЖНЫ.»**

Поступки людей, не обладающих таким качеством, не согласуются с их истинным успехом и счастьем — например, они остаются на нелюбимой работе или не разрывают несчастливые отношения, потому что не знают, чего хотят.

**ВНЕШНЕЕ САМОСОЗНАНИЕ** подразумевает понимание себя посредством видения со стороны — словом, знание того, как вас воспринимают окружающие. Поскольку люди, обладающие внешним самоосознанием, могут правильно оценить себя с точки зрения других, они способны выстраивать более прочные и доверительные отношения. Те же, чей уровень внешнего самоосознания низок, настолько оторваны от того, что о них думают окружающие, что мнение других людей часто ошеломляет их. Если, конечно, кому-то хватает смелости его высказать. Во многих случаях к тому времени, когда эти люди получают такую обратную связь, отношения заходят уже слишком далеко, чтобы их можно было спасти.

## БЕЗОПАСНОСТЬ:

- + крыша над головой;
- + материальная обеспеченность;
- + место, где можно расслабиться;
- + защита;
- + стабильность;
- + уверенность в будущем;
- + сохранение здоровья;
- + общественная безопасность (выражается в том, что человек предпочитает известность неизвестности); \*
- + ощущение, что я справлюсь и смогу, что бы ни произошло;
- + здравый смысл.

Посмотреть можно как на примере взаимоотношений людей, так и на более широких массах.

В разные исторические периоды общество/страны/государство стремились к сохранению мира неизменным.

Мы и сейчас можем видеть это на примере некоторых стран.

## ДЕЙСТВИЯ:

- + в случае опасности действовать, спасая себя;
- + уворачиваться от надвигающейся угрозы/опасности/боли;
- + объединение перед лицом общего врага;
- + стремление к контролю;
- + желание знать, что будет в будущем;
- + накопление денег;
- + предвидеть опасность, по возможности её устранять/обходить;
- + организация/планирование.

## СТРАХИ:

- + страх нового;
- + страх действовать;
- + страх ошибки;
- + страх темноты;
- + страх высоты/глубины;
- + страх будущего;
- + страх голода;
- + страх болезней;
- + страх за свою жизнь;
- + страх потери;
- + страх не выдержать.

Также можно наблюдать нарушение этой потребности:

### ПОВЫШЕНИЕ:

Наверняка вы без труда можете вспомнить, как тренировали эти страхи у вас в семье и обществе.

Это как раз неосознанная форма инстинкта самосохранения (тревога/невроз), при которой люди боятся всего, прежде всего своих действий, которые, как им кажется, могут им навредить. Может сопровождаться психомоторным возбуждением либо заторможенностью.

В какой-то степени это тоже неплохо, ведь даже примитивное поведение из страха позволяет выживать (а иногда и сохранять некую стабильность), но всё же надо признать, большинство людей, якобы имеющих права и свободу, крайне уязвимы перед любой опасностью и прежде всего перед любым социальным потрясением.

### ПОНИЖЕНИЕ:

Человек действует враждебно по отношению к другим. Нарывается на драку, нарушает закон или правила для провокации наблюдающих за правопорядком.

### ИЗВРАЩЕНИЕ:

Аутоагрессивность – агрессия, направленная на самого себя: нанесение себе увечий, травм, какого-либо ущерба, суицид.

Аутоагрессивность может сочетаться с мазохизмом.



## СОЦИАЛЬНЫЕ КОНТАКТЫ

Потребность в социальных контактах у ребёнка обнаруживается очень рано: так называемый комплекс оживления можно наблюдать в возрасте полутора-двух месяцев. Эта потребность у человека остается одной из ведущих, но с течением жизни меняет формы. В первые годы жизни это потребность в матери и близких, которые ухаживают за ребёнком.

Позже она направляется на более широкий круг взрослых, затем преобразуется в стремление завоевать уважение в коллективе сверстников. Появляется потребность в друге, в любимом человеке, в духовном руководителе. Ещё позже возникает стремление найти своё место в жизни, получить общественное признание и прочее.

общение, разделение событий, эмоций;  
поддержка;  
ощущение близости;  
забота;  
ласка, физический контакт;  
уважение;  
признание;

### ВЫРАЖАТЬСЯ МОЖЕТ ПО-РАЗНОМУ:

Субсоциальность: человек не может рисковать и быть игнорируемым, следовательно, избегает контактов.

Избегание: может приобретать различные формы — от отказа участвовать в социальных контактах до формального социального поведения, имитации общения.

Надсоциальность: человек ищет компании, потому что не переносит одиночества.

Навязывание контакта: привлечение к себе внимания, навязчивое поведение, демонстрация своей власти; стремление к драке и конфликтам.

Социальность: способность быть в контакте с другими людьми и в то же время хорошо чувствовать себя вне общества.

### СТРАХИ:

страх оценки;  
страх одиночества;  
страх быть брошенным;  
страх непринятия, отторжения обществом;  
страх быть отвергнутым;  
страх не понравиться.

### В ЦЕЛОМ СЧИТАЕТСЯ, ЧТО ЛЮДИ КОНТАКТИРУЮТ И ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ С ДРУГИМИ, ЧТОБЫ:

подтвердить собственное «Я», осознать свое место в системе связей;  
избегать неуверенности в себе;  
получить положительный стимул посредством интересного взаимодействия;  
добиться внимания и похвалы от других;  
получить эмоциональную поддержку;  
сформировать отношение к себе;  
обменяться умениями, знаниями, навыками и результатами деятельности;  
влиять на окружение.

### Потребность в безопасности неразрывна с потребностью в социальных контактах.

Например, человек в ситуации угрозы ищет другого, осведомленного, который может предоставить информацию, чем поможет правильно оценить опасность, которая угрожает лицу.

Объединение в группы и так далее.

В этом контексте важно рассмотреть проблему взаимосвязи социальной поддержки и снижения стресса.

### СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ВКЛЮЧАЕТ ПЯТЬ КОМПОНЕНТОВ:

- + **Эмоциональный** (уверенность в том, что о человеке заботятся, его любят и высоко ценят).
- + **Коммуникативный** (удовлетворяется потребность в том, чтобы выговориться, а также быть выслушанным).
- + **Оценочный** (складывается ситуация социального сравнения, в процессе которого индивид получает подтверждение правильности своего отношения к тому или иному факту/явлению).
- + **Информационный** (имеет место конкретная информация о том, как воспринимать ситуацию).
- + **Инструментальный** (получение конкретной действенной помощи).

## ВОСХИЩЕНИЕ

Мы разделяем невротическую и здоровую потребность в восхищении.

### В здоровом варианте имеется в виду:

- + желание быть особенным для своих близких (и не навязываться тем, кому на вас плевать);
- + желание выделиться, проявить свои способности в чём-либо;
- + потребность в оценке своего труда по достоинству;
- + понимание, что люди вокруг вас любят и ценят;
- + в рамках романтических или любых близких отношений видеть, что к вам относятся по-другому, по-особенному, выбирают вас;
- + сексуальное желание;
- + желание ощущать себя привлекательным, желанным; внимание к себе;
- + в любви много восхищения. Если вы любите кого-то, вы восхищаетесь этим человеком, для вас он незаменим в данный конкретный момент.

Мы можем восхищаться, не любя сердцем, но мы не можем любить, не имея в то же время доли восхищения. В наркотических отношениях в том числе мы видим восхищение, но оно часто носит характер идеализации.

### СТРАХИ:

- + страх разочароваться в себе;
- + страх потерять уникальность для близкого человека;
- + страх равнодушия;
- + страх быть обычным.

 Эти вещи можно назвать бременем. Мы не можем и никогда не сможем без этого.

Как уже могло стать понятно из описанного выше, наши инстинкты претерпели сильные изменения за последние пару тысяч лет. Опасности уже не те, и вместо страха, что нас задавит мамонт, мы боимся потерять работу.

Инстинкты заставляют нас реагировать, но реакции, хоть и достаточно эффективны в ряде случаев, всё же могут быть ошибочными. Прежде всего это происходит из-за отсутствия необходимых данных для идентификации угрозы как таковой.

Древний человек жил инстинктами, мы живем разумом и чувствами, наша система координат сложнее. Тревога/невротизм влияют на восприятие, мы можем видеть опасность там, где её нет; чувствовать себя оскорблёнными там, где никто и не пытался этого сделать.

## НЕВРОТИЧЕСКИЕ ПОТРЕБНОСТИ

- 01 Привязанность и одобрение.**  
Включает в себя желание быть любимым, стремление угодить другим людям и соответствовать их ожиданиям. Люди с этой потребностью чрезвычайно чувствительны к отказам и критике, а также боятся гнева или враждебного отношения со стороны других.
- 02 Потребность в руководящем партнёре.**  
Включает в себя необходимость сосредоточиться на партнёре. Люди с этой потребностью испытывают крайне сильный страх быть брошенными своими партнёрами. Часто эти люди придают преувеличенное значение любви и считают, что наличие партнёра решит все проблемы в их жизни.
- 03 Потребность в чётких ограничениях.**  
Люди с этой потребностью предпочитают оставаться незаметными. Они неприхотливы и привыкли довольствоваться малым. Они не желают материальных вещей, часто принижая свои собственные потребности и недооценивая собственные таланты и способности.
- 04 Потребность во власти.**  
Те, у кого преобладает эта потребность, стремятся к власти для своего собственного блага. Они, как правило, восхищаются силой и презируют слабость, при любом удобном случае они воспользуются другим человеком или начнут доминировать над ним. Эти люди боятся ограничений, беспомощности и неконтролируемых ситуаций.
- 05 Потребность в эксплуатации других.**  
Эти люди рассматривают других только с точки зрения того, что с них можно получить. Такие люди гордятся своей способностью использовать других людей и часто сосредоточены на манипуляции другими, чтобы добиться желаемых целей, в том числе власти, денег или секса.
- 06 Потребность в общественном признании.**  
Лица с потребностью в престиже оценивают и себя, и других с точки зрения общественного признания. Материальные блага, личностные характеристики, профессиональные достижения и даже близкие отношения оцениваются на основе этого параметра. Такие люди часто боятся попасть в неловкую ситуацию или потерять социальный статус.
- 07 Потребность в восхищении собой.**  
Лица с невротической потребностью в восхищении собой в основном являются самовлюблёнными эгоистами, у которых сложилось преувеличенное представление о себе. Они хотят, чтобы ими восхищались, за основу принимая именно это мнение, а не то, что они на самом деле из себя представляют.
- 08 Потребность в честолюбии.**  
Люди сами заставляют себя достигать все большего и большего. Эти люди боятся неудач и чувствуют постоянную необходимость в свершении большего по сравнению с другими и иногда даже по сравнению с собственными успехами.
- 09 Невротическая потребность в самодостаточности и независимости.**  
Эти люди обладают менталитетом «одинокости». Они стремятся дистанцироваться от других, чтобы избежать возникновения привязанности или зависимости от других людей.
- 10 Невротическая потребность в безупречности и неопровержимости.**  
Такие люди постоянно стремятся к полной непогрешимости. Общей чертой этой невротической потребности является поиск собственных недостатков для того, чтобы быстро их побороть или скрыть.

# ТРЕНИРУЕМ ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Напишите, какая (какие) из потребностей задета(ы) в ситуациях, предложенных ниже.



**Увольнение**

Почему?



**Измена**

Почему?



**Понижение в должности**

Почему?



**Неудачное выступление с презентацией**

Почему?



**Самоизоляция, длительное нахождение дома в одиночку**

Почему?



**Новость о смерти родственника**

Почему?



**Нестабильная экономическая/политическая обстановка в стране/регионе/мире**

Почему?



**Грубо высказанная критика в ваш адрес от близкого человека**

Почему?

**Переезд в другую страну в одиночку, вникуда**

Почему?

## ТРЕНИРУЕМ ПОНИМАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Напишите, какая (какие) из потребностей задета(ы) в ситуациях, предложенных ниже.

**⚡ Уход с работы, где вас знают и уважают уже 10 лет, в новую область, где вы начинающий.**

## Почему?

**Приведите примеры стрессовых ситуаций из своей жизни за последний год. Какие потребности были ущемлены?**

 **Ситуация**

## Потребность

 **Ситуация**

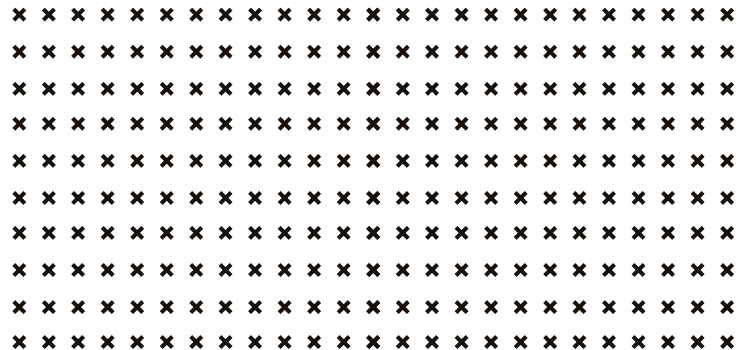
## Потребность

 Ситуация

## Потребность



# ВЛИЯНИЕ КУЛЬТУРЫ НА ПОТРЕБНОСТИ



Сразу определим, что наши ценности и потребности как людей, живущих в городах и цивилизации, сильно отличаются от потребностей тех, кто живёт, например, в племенах.

Более того, человек, выросший в американском городе, несёт совершенно другой культурно-ценностный багаж по сравнению с тем, кто вырос в СНГ.

## ПРИМЕР 1:

Вы стоите в очереди.

Доносится голос за спиной:

- Привет, как дела?
- Мне нравится твоя куртка, сестра.
- Какой же отличный сегодня день, я вот собираюсь на шопинг.
- А ты чем займёшься?

### **Ваши мысли?**

В России, например, это было бы для меня странно или даже подозрительно.

В Америке я регулярно участвую в таких small talk.

И это я не к тому, где люди лучше.

Есть сформированные культурные нормы. То есть у всех людей есть потребность в социальном контакте, но выражается она в соответствии с тем, что принято в обществе.

Ситуации, в которых «нормален» или «ненормален» активирующийся страх НЕбезопасности, также определяется средой, где сформировался человек.

## ПРИМЕР 2:

Женщина 40 лет, выросла в страхе безденежья.

Она не понаслышке знает, каково это. Когда ей было 6, родители делали всё, что в их силах, но денег всё равно не хватало.

На выпускной она пошла в перешитом старом мамином платье, краснея от позора.

Её чувство безопасности должно быть крепче, чем у человека, выросшего в стабильности и достатке.

И ценность денег выше.

### **ПЕРЕХОДИМ К ЦЕННОСТЯМ.**

# Ц Е Н Н О С Т И

**ЖИЗНЕННЫЕ ЦЕННОСТИ** – это материальные или духовные приоритеты, задающие цель в жизни человека и определяющие пути ее достижения.

Говоря о ценностях, мы будем часто пересекаться с мотивом.  
А именно «Для чего всё это...?»

## СПИСОК ЦЕННОСТЕЙ:

### ☐ **Власть**

Нужно ли относиться к ней с уважением?

Нужно ли подвергать её сомнению?

### ☐ **Равенство полов**

Нужно ли относиться одинаково к мужчинам и женщинам?

Должны ли женщины иметь особые привилегии? Может ли пол влиять на поведение человека на работе?

### ☐ **Равенство рас**

Могут ли расовые различия влиять на отношения людей?

Как вы относитесь к людям иной культуры?

### ☐ **Возраст**

Зависит ли ваше отношение к людям от их возраста? Как ваше представление о возрасте влияет на ваше поведение?

### ☐ **Профессиональное положение**

Насколько вы уважаете мнение эксперта?

Насколько сильно влияет на ваше мнение о человеке его образование?

### ☐ **Отношение к риску**

Не боитесь ли вы риска?

Пойдёте ли вы на риск, зная, что неудача повлияет не только на вашу судьбу?

### ☐ **Результат работы**

Чем должно пожертвовать, чтобы добиться результата?

Что вы считаете удовлетворительным результатом?

### ☐ **Помощь другим**

До какой степени необходимо помогать тем, кто оказался в затруднении?

Должны ли люди отвечать за последствия своих поступков?

До какой степени необходимо помогать слабым людям?

Является ли оказание эмоциональной поддержки частью вашей работы?

### ☐ **Поощрения/наказания**

Нормально ли реагируют люди на наказания?

Какой вид наказаний действует лучше всего?

До какой степени можно навязывать образцы?

Чем можно реально заинтересовать людей?

### ☐ **Законность**

Всегда ли нужно следовать духу закона?

Всегда ли нужно следовать букве закона?

### ☐ **Выигрыш/проигрыш**

Хотите ли вы победить?

Что означает одержать победу?

Должны ли окружающие проигрывать?

Насколько велики ваши шансы на выигрыш?

- **Участие в управлении**  
Стремитесь ли вы к «открытому» управлению? Насколько активно вы привлекаете к делу окружающих?  
Нужно ли делиться властью?
- **Жизнь/работа**  
Какую часть сил следует тратить на работу? Насколько важны для вас семья и друзья?  
Насколько важно для вас ваше здоровье?
- **Открытость**  
До какой степени нужно заботиться о том, чтобы быть откровенным?  
Полезно ли демонстрировать свою «слабость» окружающим?
- **Деньги**  
Наследие, материальные ценности, имущество, недвижимость, инвестиции, комфорт, покупки, роскошь, стабильность, статус, бизнес
- **Самореализация**  
Вклад, вызов, глобальность, карьера, профессионализм, успех, труд, целеустремлённость
- **Развитие**  
Внимательность, учеба, интеллект, Книги, образование, сосредоточенность, точность, ум, цель, эффективность, проницательность, продуманность, дисциплина
- **Духовные ценности**  
Бытие, гармония, мудрость, опыт, осмысление, созидание, этичность, философия, умиротворение, счастье, тишина, познание, открытие, здравый смысл, толерантность
- **Отношения/любовь**  
Близость, верность, дружба, доверие, Поддержка, радость, страсть, секс, принятие, преданность, доброта, вера в людей, благодарность
- **Удовольствие/отдых**  
Вдохновение, веселье, восторг, игры, жизнерадостность, удивление, хобби, эмоции, юмор, развлечение, наслаждение, желания, восторг
- **Здоровье**  
Активный образ жизни, спорт, подвижность, сила, ловкость, выносливость, скорость, фитнес, энергичность, движение, ухоженность, драйв
- **Семья**  
Брак, дети, свадьба, семейные посиделки, традиции, команда, забота, родители, праздники, гости, родственники, понимание, прощение
- **Моральные ценности**  
Правила, правда, мир, благородство, принципы, равенство, уважение, честность, честь
- **Оптимизм**  
Вера в лучшее, не сдаваться, все возможно, надежда, действие, поддержка, вера

**ОТМЕТЬТЕ 2-3 СВОИ САМЫЕ ГЛАВНЫЕ ЦЕННОСТИ.**

**СООТВЕТСТВУЮТ ЛИ ОНИ ВАШЕЙ ЖИЗНИ СЕЙЧАС И ТОМУ, НА ЧТО НАПРАВЛЕНЫ ВАШИ ОСНОВНЫЕ УСИЛИЯ?**

Смотрим наглядно.

Напишите ниже, какие из ваших действий направлены на выбранные ценности.

## 01 ЦЕННОСТЬ

---

---

---

---

---

---

## 02 ЦЕННОСТЬ

---

---

---

---

---

---

### 03 ЦЕННОСТЬ

---

---

---

---

---

---

# КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ЦЕННОСТИ

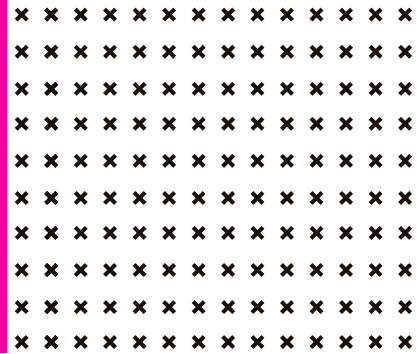
Систематизированное прояснение ценностей представляет собой процесс познания, но, в отличие от других видов познания, здесь большая часть данных содержится внутри самого человека.

## 5 ЭТАПОВ:

- 01 Решение быть правдивым.** Ценности довольно трудно выявить, поэтому добиться изменений в себе можно, только приняв решение быть максимально правдивым. Даже если это означает, что временами вы будете чувствовать себя глупым или незрелым. Не взяв на себя такого обязательства, вы вряд ли добьётесь настоящих перемен.
- 02 Открытое выражение ваших сегодняшних взглядов.** Выявить ценности можно лишь в результате их обсуждения, обдумывания. Но это требует полного выражения ваших взглядов по данному вопросу, даже если вам самому не нравится то, что вы говорите, или вы находите эти взгляды непоследовательными. Необходимо знать, какова ваша позиция в настоящий момент.
- 03 Анализ альтернатив.** Обычно на одно и то же можно смотреть по-разному, поэтому необходимо изучить иные точки зрения. На первом этапе идентифицируются все взгляды на проблему ценностей. Далее следует этап испытаний, на котором вы взаимодействуете со всеми и выбираете, какие же ценности больше подходят для вас. Таким образом, глубокое исследование даёт вам свободно выбрать из хорошо изученных альтернатив.
- 04 Проверка на последовательность.** Прояснив ценности, вы можете обнаружить непоследовательность, противоречия в более общих подходах или общей системе ценностей. Логические или эмоциональные противоречия должны послужить вам указанием на необходимость более глубоко изучить эти вопросы.
- 05 Сопоставление с практическим образом действий.** Зачастую люди ведут себя вовсе не в соответствии со своими ценностями. Это говорит о том, что они далеко не убеждены в тех умозаключениях, которые сделали, и, соответственно, должны заново изучить, во что же они действительно верят. С другой стороны, может оказаться, что определённые изменения в системе ценностей ещё недостаточно сказались на поведении, чтобы изменить давние привычки. Оба объяснения допустимы, однако, во всяком случае, поведение, не совпадающее с декларируемыми ценностями, свидетельствует о необходимости дополнительной работы.

Помощь в поэтапной работе над последовательным прояснением ценностей может оказать обсуждение её с окружающими. Для того, чтобы такой диалог был плодотворным, необходимо вслушиваться в то, что говорят другие, и быть готовым при необходимости изменить свою позицию. Такие обсуждения также требуют особого внимания к себе. Внимательно вслушиваясь в то, что вы говорите, вы больше узнаете о своих взглядах, а также о силе и глубине своих чувств.

# ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОЙ ИСТОРИИ ЧЕЛОВЕКА НА ПОТРЕБНОСТИ И ЦЕННОСТИ



Помимо общества и места, в котором мы формируемся, есть ещё атмосфера непосредственно в семье и ближнем круге.

## ПРИМЕР

Потребность в контакте формируется исходя из разных жизненных обстоятельств.

Женщина выросла в семье, где родители громко ругались, дрались.

Происходило это всегда спонтанно, так что ощущение пороховой бочки у неё плотно закрепилось.

Сейчас, строя уже свою семью, она замечает за собой повышенный контроль как способ успокоиться.

Для неё критически важно отсутствие криков в доме, тем более скандалов при ребёнке.

В то время как у другого человека вполне может быть сформировано представление о скандале как о нормальной форме общения. Крик — обычный способ донести мысль. В его семье все орали, ничего плохого он в этом не видит.

И хорошо, если эти люди знают, что важно для них и для их партнёров.

Пары из людей, описанных выше, не редкость.

## ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ (НЕРВНО-ПСИХИЧЕСКАЯ) ЭНЕРГИЯ

Представим, что у нас открыт кран и вода течёт через шланг.

Мы шланг затыкаем. Он надувается, а потом и взрывается.

Надо сказать, у всех участников этого марафона эмоциональной энергии много.

Люди без неё сидят сейчас телек смотрят или спят, а не эмоциями занимаются в ночи.

## Исходя из этого мы можем наблюдать различия в ценностях.

Вы тут изучаете, учите, стремитесь, растёте.

Ваш знакомый тем временем спит/играет в компьютерные игры и не задаётся вопросами, которые вы пришли сюда решать.

## ВАЖНО. ПРИНЦИПИАЛЬНО.

Часто вы говорите «мне важно, чтобы...», «мне принципиально...»?

Вот как раз об этом идёт речь.

Важно и принципиально — более индивидуальная вещь, чем потребности и ценности.

Люди, объединённые одними ценностям, могут совершенно не сойтись по важностям.

Важно/принципиально часто основано на личной истории человека, пути его становления и формирования как личности.

### ПОСМОТРИМ НА СЛЕДУЮЩУЮ СХЕМУ

**Уровни контакта с собой:**

- + Я — то, что я имею.
- + Я — то, что я сделал, делаю, собираюсь сделать.
- + Я — это мои мечты, интересы, позиция, взгляды.
- + Я — это мой путь.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Напишите 4 рассказа о себе на 4 уровнях.

Пробуйте наблюдать за тем, какие из описаний даются легче и тяжелее.



[illegible]

**Первый этап знакомства с собой** — один из наиболее сложных: нужно решиться изучить собственную натуру, не зная заранее результатов. Это легче сказать, чем сделать, ведь у каждого человека есть собственное мнение о себе. Человек пытается представить себя так, как он этого хочет, и боится обнаружить, что являет собой меньшую ценность, чем ему хотелось бы.


**Наша задача сегодня — составить цепочку из 6 характеристик.**


- + Какой
- + Персонаж
- + Где?
- + С кем?
- + Что он делает?
- + Зачем он это делает?


## 01 Ш А Г

### КАКОЙ


Обратите внимание, характеристик ниже достаточно много. И да, вы можете найти себя во многих из них. Вам нужно выбрать 3 или меньше. Выбирайте те, что максимально про вас.

-  **Эпатажный:**
- + Пройтись по краю.
- + Радикальность, смелость, яркость.
- + Не оставить равнодушным.
- + Харизма, необычность.
- + Запрос на внимание, восхищение.
- + Отлично себя чувствует в центре внимания.
- + Кайфует, когда отличается от других. Подчёркивает свою «другость».

-  **Хороший:**
- + Милый.
- + Помогающий.
- + Чувствительный.
- + Сострадающий.
- + Сочувствующий.
- + Концентрация на боли/проблемах других людей.
- + Выслушает, поддержит, реально участвует в жизни и проблемах других.
- + Реально переживает.

-  **Своевольный:**
- + Своя система ценностей.
- + Кому-то нельзя, а я пойду, договорюсь — и мне будет можно.
- + Выделяет себя среди других.
- + Внесистемный, сложно быть в рамках. Часто такие люди не могут закончить учёбу, ходить на работу по графику.
- + Не спрашивает разрешения.
- + Свободолюбивый.
- + Может проявлять себя как «сорви голова».
- + Скорость, «давай быстро, пошли, сделали».
- + Не любит рутину, тягомотину.

Да, это достаточно нарциссические черты, но речь идёт не о расстройстве!

-  **Непостоянный:**
- + Не может долгое время заниматься чем-то одним, даже если нравится.
- + Постоянное движение как образ жизни.
- + Застой или привязка к чему-то оборачиваются тоской.
- + Может ли это быть бегством? Да.
- + Сложности в построении отношений на этой почве.

### **Консерва:**

- + Сложно даются перемены.
- + Вплоть до деталей, например, одна сумка на 10 лет.
- + В одно и то же место ездят отдыхать.
- + В одни и те же места ходят есть годами.
- + У меня есть, мне нравится, зачем что-то искать?
- + Традиции.

Нередко мы можем видеть пару Непостоянный и Консерва. Вместе им непросто.

### **Мечтательный:**

- + Инфантильный.
- + Витает в облаках, в иллюзиях.
- + Вплоть до «сейчас я выиграю в лотерею».
- + Амбициозные мечты.
- + Не ставит цель, а именно мечтает.
- + Романтичный.
- + Лёгкий.
- + Не планирующий.
- + «Я не знаю как, но у меня это будет».
- + На физическом уровне не может напрягать себя.

### **Приземлённый:**

- + Тот, кто не понимает мечтательного.
- + Рациональный.
- + По жизни всё порядке.
- + Работящий.
- + Чувство долга, в первую очередь перед собой.
- + В этой жизни я должен..
- + Не нужны золотые горы, хорошо делает свою работу.
- + Закрыта база.

И снова нередкая пара — Мечтательный и Приземлённый.

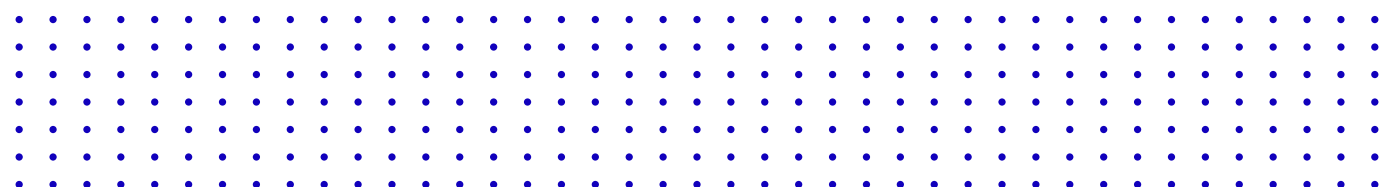
### **Правильный:**

- + От слова правило
- + Всегда знает, что правильно, а что нет.
- + Любит учить.
- + На всё есть своё мнение.
- + Критик/оценщик.
- + Педант.
- + Тяжело прощает свои ошибки.
- + Тяжело воспринимает НЕ быть в общем потоке.
- + Важно НЕ выделяться, быть в группе.

### **Жёсткий:**

- + Высокий уровень дисциплины и ответственности.
- + Часто перегибает, нагружая себя и других.
- + Требовательный к себе и другим.
- + Достигает результата.
- + Глобальные проблемы с отдыхом.
- + «Либо как я хочу, либо никак».
- + Не любит компромисс, полумеры, недо-. Полурезультат его не устроит.

## ШАГ 1. КАКОЙ.







## 02 Ш А Г

### К Т О

#### ⚡ КУПЕЦ:

- + Хороший предприниматель.
- + Хороший продажник.
- + Нравится оборот денег.
- + Основная ценность — деньги. Просто чтобы были. Любовь к деньгам и тратам.
- + Домовитый.
- + Любит роскошь, особенно дома.
- + Любит окружать себя дорогими вещами.
- + Любит покупать.
- + Обустройство дома может стать страстью.
- + Семейный.
- + Реалист.
- + Рукастый.
- + Любит гостей дома.
- + Энергичный, неусидчивый.
- + Не любит учиться, любит работать.
- + Часто самоучка.
- + Достаточно активен сексуально.

#### Люди рядом:

- + Сами не всегда являются эпатажными, но любят эпатажных людей рядом.

Например, в партнёры часто выбирают яркого, громкого человека, хотя сами ведут себя сдержанно.

- + Идеальный партнёр: Секс. Ум. Уют.
- + Днём она готовит пирожки с его мамой, а вечером предлагает заняться сексом в машине, остановившись на обочине.
- + Ум нужен не в плане учебных степеней, а скорее широта мышления, возможно даже хитрость. Чтобы его понимали с полуслова.

#### Внешний вид:

- + Аккуратный.
- + Любит дорогие, но не кричащие вещи.
- + Удобная одежда, практичная.
- + Качественная.
- + Мягкие ткани, не скользкие, не колючие.
- + Уютные вещи, милые вещи.
- + Тактильно приятные.

## ⚡ ХУДОЖНИК:

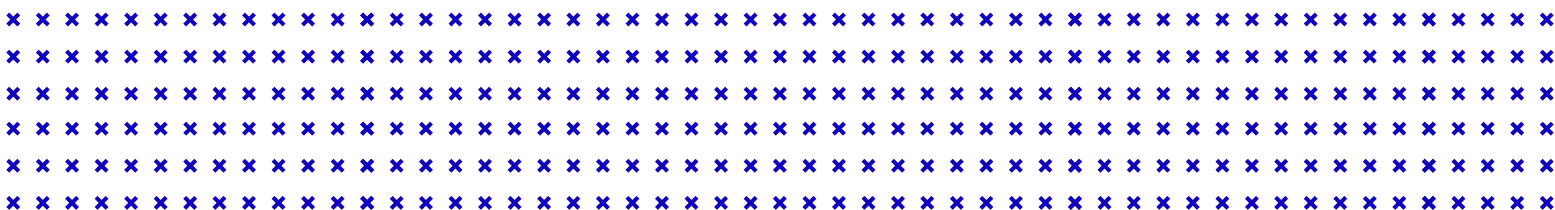
- + Оторванный от реальности.
- + Не обращает внимание на мелочи.
- + Создаёт, созидает.
- + Ценность — создать шедевр, конечный продукт, от которого и он сам, и другие будут в восторге.
- + Творческий.
- + Если работает, вокруг не видит ничего.
- + Не волнует, что завтра или послезавтра, есть только сейчас, есть только процесс.
- + Невнимательный к людям.
- + Эмоциональный.
- + Чувствительный!
- + Не любит критику и советы.
- + Не понимает многих шуток, особенно в свой адрес.
- + Обидчивый.

### **Люди рядом:**

- + Тот, кто возьмёт на себя рутину, бумажную работу, раздражающие технические моменты.
- + Будет поддерживать.
- + Давать яркую обратную связь, «вау»-реакцию.
- + Говорить о чувствах, эмоциональный.
- + Тот, кто освободит от ненужных бытовых моментов, чтобы можно было сосредоточиться на работе.
- + Не лезьте никто ко мне.
- + Помощник.

### **Внешний вид:**

- + Странненький.
- + Может быть ярким, возможно выражение себя через внешний вид.
- + Любит необычные вещи .
- + Выделяется внешне.



## ⚡ ПРАВИТЕЛЬ:

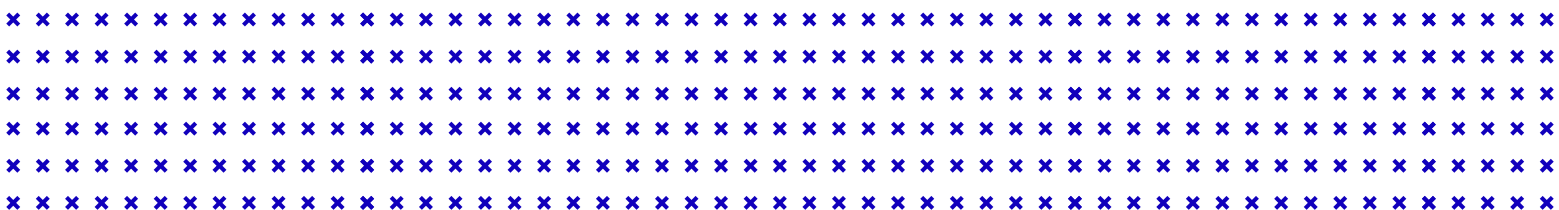
- + Ценности — власть и влияние.
- + Педантичный в большом смысле слова.
- + Очень (!) требовательный.
- + Важность репутации.
- + Придирчивый.
- + Тщательно подбирает слова.
- + Следит за удержанием своего идеального образа.
- + Агрессивен, если образ разрушается.
- + Уверен в себе (возможно только внешне).
- + Есть проблема — есть решение.
- + Знает ответы на многие вопросы, если не знает — быстро узнает.
- + Связи, ценность окружения.
- + Умение договариваться с любым человеком.
- + Харизма, притягательность.
- + Важность имиджа.
- + Умеет произвести впечатление.
- + Любит учить.
- + Свободолюбивый.
- + Сложно в рамках.
- + Своя правда, своя неправда.
- + Своё хорошо, своё плохо.
- + На людях в напряжении.
- + Важно, чтобы на него смотрели снизу вверх (тревога на этом фоне).
- + Хочет быть серьёзным, солидным.
- + Характерна своевольность, беспринципность.

### **Внешний вид:**

- + Педантичный.
- + С иголочки.
- + Очень (!) аккуратный.
- + Волосок к волоску.
- + Требователен к внешнему виду, поведению, манерам людей, которые каким-либо образом влияют на чужое мнение о нём.
- + Например, что скажут о нём, познакомившись с его женой/мужем/парнем/работниками и так далее.

### **Люди рядом:**

- + Требуется подчинения, послушания, часто с перегибом.
- + Поддержка.
- + Обожание и восхищение способны вдохновить на что угодно.
- + Чтобы разделяли его ценности, продолжали выстраивать его образ.
- + Уважение.
- + Чтобы все были согласны.
- + Чтобы действовали чётко по инструкции, выполняя все указания.
- + Хочет доверять, но это сложно даётся.



## ⚡ ПЕРВООТКРЫВАТЕЛЬ:

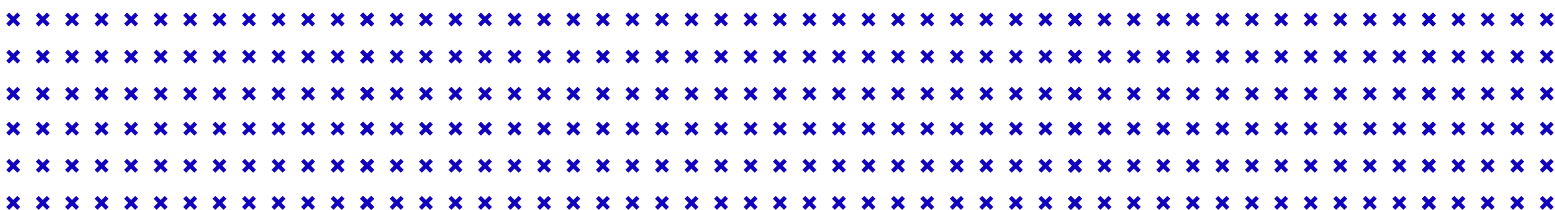
- + Придумать что-то новое.
- + То, чего ещё никто не делал.
- + Отвлечён от быта.
- + Не любит усложнять.
- + Лёгкий, всё упрощает, «да забей».
- + Любит технику.
- + Творческий технарь.
- + Карьерист.
- + Часто амбициозный, что может нести как радость от достижений, так и разочарование от нереализованности.
- + Исследование, которое зажигает.
- + Поиск чего-то нового, новый подход, новая стратегия, улучшение и оптимизация.
- + Может видеть для себя высоты, не боится себя на них представлять.
- + Фанат своей работы или хочет им быть.

### **Люди рядом:**

- + Всё просто. Я люблю тебя, ты любишь меня, давай пойдём по жизни вместе, что тут усложнять.
- + Человек без ограничений, без «возможно» и «невозможно».
- + Увлечённый своим делом.
- + Тяжело с романтичным человеком, который любит говорить о чувствах.

### **Внешний вид:**

- + Взъерошенный.
- + Неаккуратный.
- + Ходит в мятом (спасибо, что не в грязном).
- + Часто безразличен к тому, как он выглядит и как выглядят другие.



## ⚡ САМОИСТ (ОТ СЛОВА САМ):

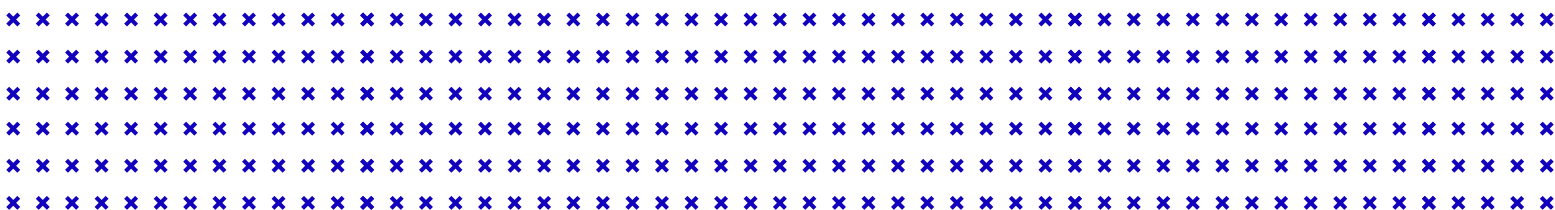
- + Любит учиться.
- + Сосредоточен на себе.
- + Интроверт.
- + Одиночка.
- + Не нуждается в компании. Зачем мне куда-то идти, если я не смогу там побыть наедине с собой.
- + Создает свой достаточно узкий круг людей и общается с ними.
- + Быть наедине с собой хотя бы час-два в день — необходимость.
- + Очень важно реализовать себя.
- + В первую очередь НЕ ради благодарности, пользы миру, а чтобы чувствовать себя более реализованным.
- + Часто чувствует свой потенциал с самого детства.
- + Хотят быть круче всех в своей области/профессии.
- + Отдалён от общества, не нуждается в нём.
- + Будет недоволен, даже если есть всё, но нет роста и развития потенциала.
- + Важность дома как крепости и храма.
- + Не любит других людей дома.
- + Тяжело без места, которое он называет домом, где лежат его вещи.
- + Всё (или многое) делает сам.
- + Далёк от условностей и правил в обществе.
- + Тяжело, если идёт по начертанной кем-то другим дороге.
- + Скрытный, у него есть секреты.
- + Не подпускает к личной жизни никого.
- + Самостоятельное принятие решений.
- + Важность независимости и самостоятельности.

### **Люди рядом:**

- + Спокойные.
- + Не слишком эмоциональные.
- + Не ревнивые, не собственники.
- + В отношениях, где много ограничений, быстро потухнет.
- + Не готов проводить вместе 24/7, хорошо подходит гостевой брак, отношения на расстоянии.
- + Достаточно личной свободы.
- + Наличие секретов.
- + Тот, кто не будет обижаться на то, что ему необходимо уединение.

### **Внешний вид:**

- + Это может быть или достаточно безразличное отношение к внешнему виду...
- + Или яркий стилистический образ с интересными деталями.
- + Если занимаются стилем, то выглядят необычно.





## 03 Ш А Г

### Г Д Е ?

Где хорошо работается, живётся.

#### ⚡ Дома:

- + Идеальный вариант для самоиста и художника.
- + Их дома будут выглядеть по-разному.
- + У самоиста — уютный, небольшой, обустроенный дом.
- + Художнику важны просторы, творческий беспорядок, возможно хаос.

#### ⚡ В большом офисе:

- + Подходит как для рядового сотрудника, так и для управляющего (босса) — правителя.
- + Красиво, солидно. Чтобы можно было красиво одеться, показать себя, пообщаться с людьми.
- + Правитель нередко воспринимает людей массой.
- + Переход на удалённую работу зачастую снижает эффективность. Важен контакт с командой.
- + Важно свободное пространство, чтобы было чем дышать.

#### ⚡ В маленьком уютном офисе:

- + Отлично для купца. Достаточно расслабленная обстановка, он знает всех по именам, строит более личные и близкие отношения с коллегами и подчинёнными.
- + Участвует в мероприятиях, посиделках.
- + Также хорошо для первооткрывателя, особенно если мы говорим о команде единомышленников.

#### ⚡ На природе, на земле:

- + Художник — о да! Жить, бывать, посещать, работать.
- + Самоист отлично чувствует себя на природе, если сумеет себя туда вытащить из дома.
- + Для обоих особенно важен климат и то, что они ежедневно видят за окном.




#### ⚡ В дороге/в движении:

- + Жизнь в формате движения, постоянных перемен.
- + Идти/ехать куда-то, видеть новое.
- + Дорога не истощает, а наоборот.
- + Характерно для первооткрывателя.
- + Художнику тоже важна дорога, но не на постоянной основе, длительные поездки выматывают.

#### ⚡ Где угодно:

- + Вообще всё равно, где и что.
- + Не важна обстановка или особые условия. Идёт и делает.

## С К Е М ?

-  **Один:**
  - + Работа из дома, одиночное выполнение заданий и проектов.
  - + Характерно для самоистов, первооткрывателей.
-  **Один на один:**
  - + Консультационная деятельность, оказание услуг.
  - Есть разные форматы один на один:
    - на равных (психолог)
    - ведущая позиция (репетитор, врач).
  - + Характерно для самоистов (на равных), купцов (ведущая позиция), художников.
-  **Один и много:**
  - + Работа с коллективом, группой, аудиторией.
  - + Идеально для правителя. Если он углубляется в мелкие процессы или межличностные отношения с каждым, то быстро изнашивается, уводит фокус в сторону.
  - Его конёк — управление и организация, масштаб.
  - + Художникам и первооткрывателям нравится, когда на них направлены взгляды.
  - + Работа небольшой сплоченной командой, где все на равных, активное взаимодействие между собой — купец, первооткрыватель.



**НА ЭТОМ ЭТАПЕ Я ПРЕДЛАГАЮ ВАМ ПОДУМАТЬ, КАКИЕ ЛЮДИ В ОКРУЖЕНИИ ВАС ВДОХНОВЛЯЮТ, СПОСОБСТВУЮТ РОСТУ, А КАКИЕ — НАОБОРОТ.**

**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ВАРИАНТ — ЕСЛИ ВЫ ПЕРЕЧИСЛИТЕ ЧТО-ТО ИЗ НЕДАВНЕГО ПРОШЛОГО, МОЖНО СРАЗУ С ИМЕНАМИ.**

**Какие люди рядом комфортны для меня, способствуют росту, вдохновляют?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**Какие люди меня раздражают, угнетают, подавляют:**

---

---

---

---

---


---


---


---

## ЧТО ДЕЛАЕТ?

- ⚡ Помогает стать красивее, здоровее, активнее:**
    - Все, кто работает с телом.
    - Диетолог, тренер, нутрициолог, массажист, бьюти-сфера.
  - + **Купец** — организация марафонов, фитнес-студия, магазин здорового питания, салон красоты.
  - + **Художник** — создание системы тренировок, системы питания, косметология.
    - Подчеркиваю слово «система», она отлажена до мелочей.
  - + **Первооткрыватель** узнаёт всё досконально.
    - Будет исследовать, много учиться, способен на сложные многоступенчатые логические цепочки.
    - Диетология, нутрициология, работа в нише сложнее, чем просто «похудеть».
  - + **Правитель** — тренер групповых тренировок. Предводитель, наставник, массовая аудитория, управленческая деятельность, производство.
  - + **Самоист** — консультирующий специалист-одиночка. У него нет ежедневного живого взаимодействия с людьми, работает удалённо.
- 
- ⚡ Решает (за кого-то):**
    - + **Купец** — организатор конторы, которая решает проблемы. Нотариальная контора, сантехническая, любого характера.
      - Не самая сильная сторона.
    - + **Художник** — организация праздников, свадеб, подарков.
      - Эстетические решения: интерьер, ландшафт, пространство.
    - + **Первооткрыватель** — создал, придумал что-то, что решило проблему для многих людей.
      - Приложение-планер финансов, короткий обучающий курс, доставка свежей пасты до дома.
      - Упрощение жизни в большом смысле слова.
      - Работа с цифрами: отчётности, оптимизация.
    - + **Правитель** — решение за кого-то сложных проблем. Желание быть ценным контактом, к которому обращаются, стоят в очереди, ждут и платят большие деньги.
      - Если это компания, прослеживается яркая индивидуальность основателя.
    - + **Самоист.** Не особо заинтересован в людях и уж тем более в том, чтобы решать за них.
      - Гиблая затея — идти в эту область.
  - ⚡ Делает руками:**
    - + **Купец** — организация мастерских. И сам делает руками, и находится в кругу единомышленников, которые горят идеей.
    - + **Художники** — широкий спектр. Визажисты, стилисты, художники, иллюстраторы, скульптуры.
      - Не ремесло, а искусство.
      - Не просто тортики, а ВАУ, то, что выделяется.
      - Не просто 51 роза в прозрачной плёнке, а авторские интересные букеты.
      - Важно найти свой «изюм», не бояться его демонстрировать.
    - + **Первооткрыватель** — инженер. Создание чего-то материального.
      - В моей жизни был достаточно длительный период, когда я занималась искусством и ездила на пленэры.
      - С собой на пленэр мы таскали этюдники, это такая коробка на ножках, где лежит масло/кисти/разбавители/акварель и другие принадлежности.
      - На тот момент в магазинах они были жутко неудобные, неустойчивые, и нашёлся парень, который это увидел и увидел в этом нишу.
      - Он модернизировал эти этюдники, сделав их более функциональными и удобными.
    - + **Правитель** — нет.
    - + **Самоист** — нет.

-  **Создаёт что-то большое, масштабное. То, что меняет мир.**
- + **Купец** — нет.
- + **Художник** — большое может, меняющее мир — редко. Он не про практическую полезность, а про более духовные направления.  
Удачный пример — архитектор.
- + **Первооткрыватель** — его тема и мечта.  
Необязательно речь о мире, это может быть жизнь конкретных людей.
- + **Правитель** — нет.  
В качестве исключения — тяжёлая политика.  
Работа в структуре, где он звено, даётся очень тяжело, даже если у него есть влияние.
- + **Самоист** — новые теории, просвещение, психология, обучение. Но преимущественно в формате онлайн. •  
Блог, социальные сети идеально подходят для самоиста.

-  **Лечит (в большом смысле слова):**
- + **Купец** — нет.
- + **Художник** — нет.  
Исключение — косметология.
- + **Первооткрыватель** — медицина, психология, врач, новые методики.
- + **Правитель** — нет.
- + **Самоист** — частный приём, не поток. Люди, которые идут целенаправленно к нему.  
Не врач в поликлинике.

-  **Делает жизнь комфортнее и упрощает:**
- Разница с «решает» в том, что решаем мы проблемы точно. Есть проблема — есть решение.  
А делать жизнь комфортнее — это значит делать это каждый день, регулярно.
- + **Купец** — хорошее направление, так как развит взгляд на «чтобы было удобно».  
Комфорт через организацию.
- + **Первооткрыватель** часто замечает вокруг себя, чего же не хватает и что могло бы изменить ситуацию.
- + **Художник** — нет.
- + **Правитель** — нет.  
Исключение — длительные процессы ведения клиентов, консалтинг.
- + **Самоист** — можно рассмотреть те же направления, что и в пункте «лечит».  
Более длительные процессы.





## 06 Ш А Г

### ЗАЧЕМ?

Мы завершаем этим пунктом, хотя смысл — один из важнейших пунктов.

Но, начав с него, мы наверняка бы нарвались на абстрактные бессмысленные ответы в духе:

я просто хочу быть счастливым...

мне нужна гармония...

И так далее.

#### **Благодарность.**

Ощущение, что ты помог, сделал.

Человек признателен вам, вы становитесь значимым для него.

#### **Деньги.**

Наследие. Материальные ценности.

#### **Стать круче.**

Развить свой потенциал.

#### **Власть.**

Сила, управление, вседозволенность, восхищение, авторитет.

#### **Оставить после себя след.**

В мировой истории, в жизни отдельно взятых людей.

Работа с ситуациями, которые бывают редко.

#### **Открытие.**

По-другому, по-новому.

# ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ

Цепочка из 6 шагов уже достаточно детально характеризует вас, в этом шаге мы говорим про индивидуальные особенности.



## Белая ворона:

- + Тяжело живётся хорошей белой вороне, консервативной белой вороне.  
Эти качества чаще всего навязаны, являются попыткой быть как все, так как многие белые вороны страдают от своей «дружности».
- + Ощущение себя везде чужим.  
Люди идут в одну сторону — а вам в другую.  
Осуждение, непонимание, ненависть.
- + Едва ли белая ворона будет ярким экстравертом и душой компании.
- + Белая ворона — всегда про эпатаж.  
Другой вопрос, что часто это подавляется в связи со стыдом, навязанным окружением.
- + Как вы возможно уже поняли, белые вороны далеко не всегда хотят ими быть.  
Они пытаются стать чёрными или хотя бы серыми, что нередко превращается в борьбу с собой длиною в жизнь.  
Но вы всё равно белые.
- + Белая ворона и блог, социальные сети — да. Так как есть расстояние и нет ощущения рассматривания под лупой, плюс дозированное количество людей в жизни.
- + Белая ворона — публичная личность, артист, исполнитель, актёр, часто страдает.
- + Основная задача — смириться и принять, что вы другой. Найти применение своей «дружности».



## Интуит:

- + От слова «интуиция».
- + Чувствует ситуации.
- + Может видеть наперёд, предсказывать ход событий.
- + Важно определить, что конкретно Вы чувствуете, в каких областях.



## Сканер:

- + Видит людей, чувствует людей, понимает, что за человек перед ним.



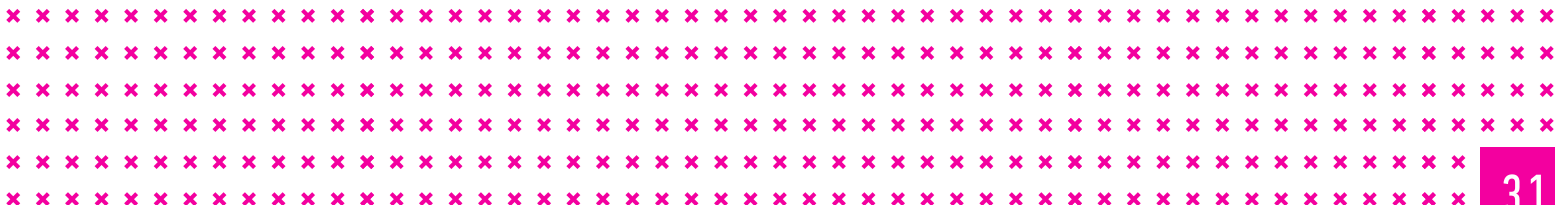
## Связной:

- + Умение наладить контакт с любым, найти нужного человека, связывать людей.
- + Отлично подходит работа в структурах.
- + Обучение навыкам коммуникации.



## Актёр:

- + Игра!  
Проигрывание ситуаций перед зеркалом, любят репетировать, представлять себя в разных образах.  
Фантазии, секс, интерес, игра, страсть! Эмоции, создание образа, перевоплощение, шоу.
- + Не подойдёт ни одна работа в офисе.  
Публичность, сцена — идеально. Актёру нужен зритель.
- + Отношения с главной мотивацией «он надёжный» — путь к депрессии.  
Важность свободы.





### **Педант:**

- + Человек, который делает от и до. Доводит до конца, системно, чётко, без истерик.
- + Знает всё до мельчайших деталей.
- + Идеальный ассистент, организатор.



### **Вне системы:**

- + Человек растёт в определенном обществе, его пытаются прогнуть. Но. Он тащит своё, ему плевать, кто и что там говорит.
- + Он не научился этому где-то, так было с самого начала.
- + Важно сделать акцент на то, что НЕ делают все.



### **Борцы за справедливость:**

- + Стройными рядами идут бороться в юриспруденцию, адвокатскую деятельность, социальную работу. Там быстро разочаровываются и впадают в депрессию.
- + Сильные стороны:
  - Споры.
  - Экспрессия.
  - Преподавательская деятельность.
  - Дотащить свою идею, мысль.

**ЗАПИШИТЕ СВОЮ ЦЕПОЧКУ ИЗ 6 ШАГОВ + ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КРИТЕРИЯ (ЕСЛИ ОН ЕСТЬ).**

---

---

---

---

---

---

---

---

**ЗАПИШИТЕ ЦЕПОЧКУ ОДНОГО ВАШЕГО БЛИЗКОГО ВЗРОСЛОГО ЧЕЛОВЕКА.**

---

---

---

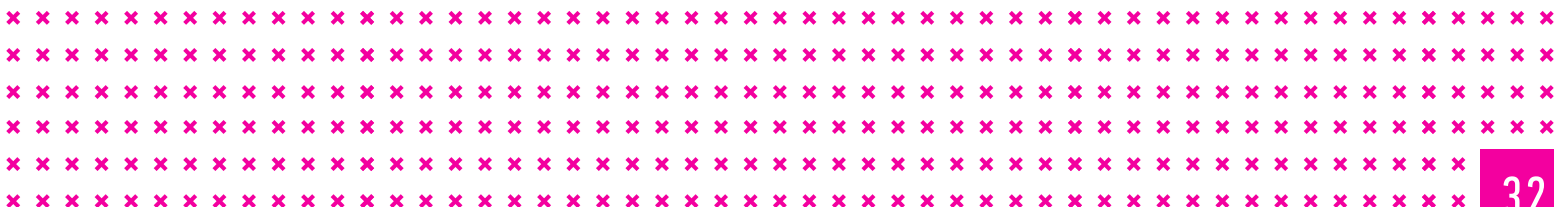
---

---

---

---

---



Сегодня мы будем проходить несколько тестов. Никакие вопросы никакого, даже самого подробного, опросника не могут охватить всё поведение человека. Тесты позволяют «очертить рамки» и показывают нужное направление.



## ТЕСТ Д. ХОЛЛАНДА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТИПА ЛИЧНОСТИ

Изучая индивидуальные особенности людей, психолог Голланд разработал методику для определения социальной направленности личности (социального характерологического типа), выделив шесть типов:

- + Реалистический тип (Р)
- + Интеллектуальный тип (И)
- + Социальный тип (С)
- + Конвенционный тип (К)
- + Предприимчивый тип (П)
- + Артистический тип (А)

### Инструкция:

"Из каждой пары профессий нужно выбрать одну предпочитаемую. Всего 42 выбора".

## ТЕСТ

№	- а -	- б -
1	инженер-техник	инженер-контролёр
2	вязальщик	санитарный врач
3	повар	наборщик
4	фотограф	зав. магазином
5	чертёжник	дизайнер
6	философ	психиатр
7	ученый-химик	бухгалтер
8	редактор научного журнала	адвокат
9	лингвист	переводчик художественной литературы
10	педиатр	статистик
11	организатор воспитательной работы	председатель профсоюза
12	спортивный врач	фельетонист
13	нотариус	снабженец
14	перфоратор	карикатурист
15	политический деятель	писатель
16	садовник	метеоролог
17	водитель	медсестра
18	инженер-электрик	секретарь-машинистка
19	маляр	художник по металлу
20	биолог	главный врач
21	телеоператор	режиссёр
22	гидролог	ревизор
23	зоолог	зоотехник
24	математик	архитектор
25	работник ИДН	счетовод
26	учитель	милиционер
27	воспитатель	художник по керамике
28	экономист	заведующий отделом
29	корректор	критик
30	завхоз	директор
31	радиоинженер	специалист по ядерной физике
32	водопроводчик	наборщик
33	агроном	председатель сельхозкооператива
34	закройщик-модельер	декоратор
35	археолог	эксперт
36	работник музея	консультант
37	ученый	актёр
38	логопед	стенографист
39	врач	дипломат
40	главный бухгалтер	директор
41	поэт	психолог
42	архивариус	скульптор

## КЛЮЧ К ТЕСТУ



### Реалистический тип:

1а, 2а, 3а, 4а, 5а, 16а, 17а, 18а, 19а, 21а, 31а, 32а, 33а, 34а



### Интеллектуальный тип:

1б, 6а, 7а, 8а, 9а, 16б, 20а, 22а, 23а, 24а, 31б, 35а, 36а, 37а



### Социальный тип:

2б, 6б, 10а, 11а, 12а, 17б, 29б, 25а, 26а, 27а, 36б, 38а, 39а, 41б



### Конвенционный тип:

3б, 7б, 10б, 13а, 14а, 18б, 22б, 25б, 28а, 29а, 32б, 38б, 40а, 42а



### Предприимчивый тип:

4б, 8б, 11б, 13б, 15а, 23б, 28б, 30а, 33б, 35б, 37б, 39б, 40б



### Артистический тип:

5б, 9б, 12б, 14б, 15б, 19б, 21б, 24а, 27б, 29б, 30б, 34б, 41а, 42б

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

**Каждый тип личности характеризуется некоторыми особенностями:**

- + определенными чертами характера и складом ума;
- + способностями к определённым видам деятельности;
- + предпочтениями определённого рода занятий;
- + содержанием увлечений;
- + профессиональными возможностями.

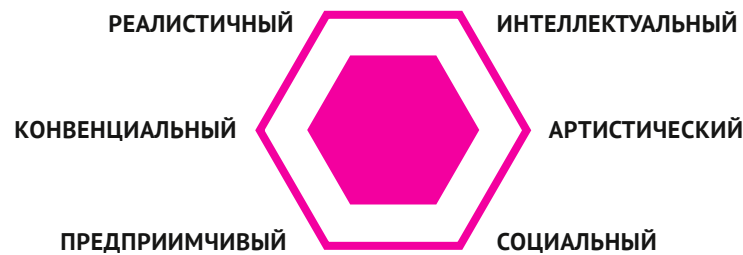
Каждому типу личности соответствует определённый тип профессий. В том случае, если человек выбирает соответствующую типу его личности профессию, он может достичь в ней наибольших успехов и получить наибольшее удовлетворение от работы.

Далее в таблице приведены описания каждого из шести типов личности. Однако сделать однозначный вывод о принадлежности к одному определённому типу личности можно только в том случае, если оценка по этому типу на несколько баллов выше, чем оценки по другим типам.

# ТИПЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ



Типы	Психологические характеристики, особенности личности, способности	Ориентация, направленность, предпочтения	Профессиональная среда	Конкретные профессии
<b>Р</b>	Активность, агрессивность, деловитость, настойчивость, рациональность, практическое мышление, развитые двигательные навыки, пространственное воображение, технические способности	Конкретный результат, настоящее, вещи, предметы и их практическое использование, занятия, требующие физического развития, ловкости, отсутствие ориентации на общение	Техника, сельское хозяйство, военное дело. Решение конкретных задач, требующих подвижности, двигательных умений, физической силы. Социальные навыки нужны в минимальной мере и связаны с приёмом и передачей ограниченной информации.	механик, электрик, инженер, фермер, зоотехник, агроном, садовод, автослесарь, шофер
<b>И</b>	Аналитический ум, независимость и оригинальность суждений, гармоничное развитие языковых и математических способностей, критичность, любознательность, склонность к фантазии, интенсивная внутренняя жизнь, низкая физическая активность	Идеи, теоретические ценности, умственный труд, решение интеллектуальных творческих задач, требующих абстрактного мышления, отсутствие ориентации на общение в деятельности, информационный характер общения	Наука. Решение задач, требующих абстрактного мышления и творческих способностей. Межличностные отношения играют незначительную роль, хотя необходимо уметь передавать и воспринимать сложные идеи	физик, астроном, ботаник, программист
<b>С</b>	Умение общаться, гуманность, способность к сопереживанию, активность, зависимость от окружающих и общественного мнения, приспособление, решение проблем с опорой на эмоции и чувства, преобладание языковых способностей	Люди, общение, установление контактов с окружающими, стремление учить, воспитывать, избегание интеллектуальных проблем	Образование, здравоохранение, социальное обеспечение, обслуживание, спорт. Ситуации и проблемы, связанные с умением разбираться в поведении людей, требующие постоянного личного общения, умения убеждать	физик, астроном, ботаник, программист
<b>К</b>	Способности к переработке числовой информации, стереотипный подход к проблемам, консервативный характер, подчиняемость, зависимость, следование обычаям, конформность, исполнительность, преобладание математических способностей	Порядок, чётко расписанная деятельность, работа по инструкции, заданным алгоритмам, избегание неопределённых ситуаций, социальной активности и физического напряжения, принятие позиции руководства	Экономика, связь, расчеты, бухгалтерия, делопроизводство. Деятельность, требующая способностей к обработке рутинной информации и числовых данных	бухгалтер, финансист, экономист, канцелярский служащий
<b>П</b>	Энергия, импульсивность, энтузиазм, предприимчивость, агрессивность, готовность к риску, оптимизм, уверенность в себе, преобладание языковых способностей, развитые организаторские способности	Лидерство, признание, руководство, власть, личный статус, избегание занятий, требующих усидчивости, большого труда, двигательных навыков и концентрации внимания, интерес к экономике и политике	Решение неясных задач, общение с представителями различных типов в разнообразных ситуациях, требующих умения разбираться в мотивах поведения других людей и красноречия	бизнесмен, маркетолог, менеджер, директор, заведующий, журналист, репортер, дипломат, юрист, политик
<b>А</b>	Воображение и интуиция, эмоционально сложный взгляд на жизнь, независимость, гибкость и оригинальность мышления, развитые двигательные способности и восприятие	Эмоции и чувства, самовыражение, творческие занятия, избегание деятельности, требующей физической силы, регламентированного рабочего времени, следования правилам и традициям	Изобразительное искусство, музыка, литература. Решение проблем, требующих художественного вкуса и воображения	музыкант, художник, фотограф, актер, режиссер, дизайнер



В том случае, если три типа, получившие наибольшие оценки, являются смежными, то есть находятся с одной стороны шестиугольника, ваш профессиональный выбор наиболее обоснован и последователен. При этом вы можете отдать предпочтение не только типу, имеющему максимальную оценку, но также и тому типу, который находится посередине между двумя остальными.

Если же три наиболее предпочитаемых типа находятся по разные стороны шестиугольника, то сделать выбор гораздо сложнее. В этом случае будет разумным привлечь для своего решения другие основания, например, другие тесты, книги или консультации.

[illegible]



Принимая важные решения по поводу себя и других, люди формируют свои основные жизненные позиции, которые имеют фундаментальное влияние на всю их жизнь. Люди могут считать себя «в порядке» (ощущая себя «хорошо») или «не в порядке» (ощущая себя «плохо») и аналогично дают оценку «в порядке» или «не в порядке» окружающим.

## ЧЕТЫРЕ КРАЙНИХ ЖИЗНЕННЫХ ПОЗИЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С РАЗЛИЧНЫМИ КОМБИНАЦИЯМИ ЭТИХ ОЦЕНОК, МОЖНО ОПИСАТЬ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

- 01 Я в порядке — вы в порядке.** Люди, придерживающиеся такой жизненной позиции, в основном положительно относятся к себе. В целом они считают жизнь обнадеживающей и приятной, склонны чувствовать себя удовлетворенными и довольствоваться тем, что имеют. Анализируя своё прошлое, они сосредотачиваются на приятных и радостных воспоминаниях. Они положительно относятся к другим людям, считая, что от них можно многого добиться. Они не становятся сентиментальными или неразборчивыми, но ценят добрые отношения, контакт с окружающими, исходящее от них одобрение своих поступков.
- 02 Я в порядке — вы не в порядке.** Люди, придерживающиеся такой жизненной позиции, в основном положительно относятся к себе, но они чувствуют очень существенную разницу между собой и окружающими. Они считают большую часть других людей несовершенными или худшими, чем они сами, находят, что окружающим не хватает таких важных качеств, как ум, честность, нравственность, привлекательность или опытность. Люди этой жизненной позиции думают, что превосходят других, и стремятся демонстрировать это им и себе. Они могут выглядеть надменными, холодными, высокомерными; таких руководителей обычно не любят.
- 03 Я не в порядке — вы в порядке.** Люди этой жизненной позиции считают, что у них есть существенная слабость или недостаток, из-за чего они уступают другим. Им не хватает оптимизма по отношению к себе. Эти люди не слишком нравятся себе, потому что концентрируют своё внимание на слабостях, недостатках, несоответствии требованиям, неудачах — действительных или воображаемых. Проблемы и разочарования служат как будто специально для того, чтобы продемонстрировать им, что они справляются с ними не так хорошо, как другие. Других же они оценивают более высоко; считают, что окружающие более значительны, зрелы, целеустремленны, талантливы и элегантны. Люди этой жизненной позиции смотрят на окружающих снизу вверх.
- 04 Я не в порядке — вы не в порядке.** Люди этой позиции могут чувствовать себя подавленно, могут утратить веру в свою способность создать себе приемлемые жизненные условия или ощущать удовольствие от жизни. Они не только низко ценят себя, но воспринимают и окружающих как людей тоже в том или ином смысле ущербных. Любые взаимоотношения ощущаются ими как сплошное разочарование. Эта позиция может иметь крайне отрицательные последствия для личности, приводя к утрате бодрости, сил и воодушевленности.

Человек может найти оправдание для всех четырёх жизненных позиций. Всегда накапливаются данные, свидетельствующие, что его отношение к жизни оправданно. Эти оправдания часто собираются неосознанно, так что сам человек не замечает этого. Жизненные позиции оказывают большое влияние на поведение людей, которое кратко описывается в приводимой ниже схеме.



\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



**D** – это реакция более сильного на враждебный стимул;  
**I** – более сильного на дружественный стимул;  
**S** – более слабого на дружественный стимул;  
**C** – более слабого на враждебный стимул.

**D:** это — эмоции; агрессивность; ярость; бешенство...  
**I:** убедительность; привлекательность; очарование; соблазнение...  
**S:** готовность; послушание; приятность; добродушие...  
**C:** страх; опасение проявить свою волю; опасение какой-то более мощной силы, человека или объекта; робость... С другой стороны, единство с природой; радости природы; смотреть на холмы, откуда придет мне помощь; настройка на бесконечность...

**Основан на материалах Уильяма Марстона «Эмоции нормальных людей».** В книге он на основе своих исследований, проводимых с 1920 года, описывает четыре варианта поведенческих реакций, которые он впервые назвал так, что по первым буквам сложилась аббревиатура DISC: Dominance (господство), Inducement (побуждение), Submission (подчинение), Compliance (согласие).

На основе идей Марстона были разработаны различные опросники, но именно американские психологи Джон Гайер и Дайни Дороти в 1970 г. предложили ставший уже классическим опросник по определению профиля человека по DISC и форму отчёта по нему Personal Profile System. И получив инструмент измерения, DISC зашагал по планете. Этот тест мы и будем делать.

## ИНСТРУКЦИЯ

Главное условие достоверного результата данного теста — ваши искренние ответы. Отвечайте искренне, а не с позиции того, кем вы бы хотели быть. Отвечайте так, как вы обычно поступаете (если вы бывали в такой ситуации) или как вам действительно хочется поступить (если ситуация для вас нова).

## ТЕСТОВОЕ ЗАДАНИЕ

- ⚡ 1. Вы пришли в гости, где собралось уже более 10 человек. Ваша реакция:**
- А)** Здорово! Обожаю шумные компании, можно повеселиться, завести новых знакомых.
  - Б)** Я люблю бывать в компаниях, часто оказываюсь в центре внимания. Или удастся хорошенько зажечь, или уж, на худой конец, с полезными людьми познакомлюсь.
  - В)** Надеюсь, что встречу здесь каких-нибудь знакомых, мне будет приятно с ними пообщаться. Если будут только незнакомые люди, то мне будет некомфортно.
  - Г)** Я не очень люблю шумные компании и хожу на вечеринки только для того, чтобы завести или поддержать полезные знакомства. Мне приятнее посидеть и поговорить с одним-двумя людьми в покое и тишине.
- ⚡ 2. На этой же вечеринке вас попросили произнести тост. Ваша реакция:**
- А)** Я не люблю привлекать к себе внимание, ненавижу произносить тосты. Я не буду ни соглашаться, ни отказываться, а просто как-нибудь увильну.
  - Б)** Я хороший рассказчик и знаю пару прикольных тостов. Все будут в восторге.
  - В)** Я не боюсь произносить тосты, даже получаю от этого удовольствие, скажу что-нибудь умное или по делу.
  - Г)** Я, скорее всего, откажусь под убедительным предлогом. Но если мне надо произвести хорошее впечатление для пользы дела, то могу и произнести уместный изящный тост.

- 3. Ваш начальник дал вам и вашему сослуживцу задание, но не назначил ответственного за его выполнение. Вы оба понадеялись друг на друга и забыли про задание. Сейчас ваш начальник ругает вас за невыполнение задания. Ваша реакция:**
- А) Негативные эмоции, которые никак не проявляются внешне. Я в состоянии контролировать себя, но теперь я знаю, чего можно ожидать от этих людей, буду осторожнее в работе с ними в будущем.
  - Б) Очень эмоциональная реакция, возможны слёзы у девушки. Ну да, я рассеянный и не очень пунктуальный человек, но не я один (одна) виноват(а). Буду жаловаться на них всем друзьям и знакомым.
  - В) Обида на сослуживца. Как он мог так подставить меня! Обида на начальника. Я буду долго переживать из-за этого, скорее всего молча.
  - Г) Злость на начальника, потому что он безграмотный руководитель, и/или на сослуживца, потому что он меня подставил. Всплеск агрессивных эмоций. Скорее всего, кому-нибудь из них что-нибудь выскажу.
- 4. Вам дали важное задание. Срок выполнения – через месяц, а выполнить его можно за две недели. Ваша реакция:**
- А) Лучше поскорее выполню задание и сдам его. И в глазах начальства буду хорошо выглядеть, и у меня время для других дел будет.
  - Б) Сначала мне надо подумать, как лучше всего подойти к выполнению этой работы. Даже если сделаю её заранее, сразу сдавать не буду. Пусть отлежится, потом ещё раз исправлю ошибки. Может, сдам работу за день до срока.
  - В) Сразу возьмусь за дело. Но, скорее всего, мне быстро надоест эта работа, и я увлекусь другим заданием. Зброшу эту работу до тех пор, пока не наступит крайний срок. Потом срочно буду всё доделывать, может, даже опоздаю со сдачей.
  - Г) Хотелось бы начать делать сразу, но знаю, что так не получится. Всегда есть более срочные или важные дела, всё время что-то отвлекает. Скорее всего, буду выполнять задание до последней минуты.
- 5. Впереди длинные выходные. Вы решили куда-нибудь выбраться. Что вы выберете:**
- А) Съездить в гости к родственникам или иначе провести день с семьёй, супругой(м).
  - Б) Сходить в парк или на вечеринку с друзьями.
  - В) Съездить на картинг или поиграть в футбол (карты) с друзьями.
  - Г) Сходить на концерт или выставку, можно в одиночку или с близким человеком.
- 6. Если бы вы решили прыгать с парашютом, то по какой причине:**
- А) Я познакомился с очень интересными людьми (человеком), которые занимаются парашютным спортом. Они меня уговорили присоединиться.
  - Б) Мне необходимо через это пройти для достижения важной для меня цели.
  - В) Я вообще люблю риск, адреналин. Хочу узнать, на что я способен.
  - Г) Меня считают тихоней. Я всегда в тени, отмалчиваюсь. Хочу доказать себе и другим, что я не трус и не тряпка.
- 7. Какие комментарии вы слышите чаще (как на работе, так и дома) в свой адрес:**
- А) «А быстрее нельзя?»; «Ты опять тянешь время!»; «Сколько можно обсуждать одно и то же».
  - Б) «Пожалуйста, помедленнее»; «Ты опять всех торопишь, мы никуда не опаздываем!»;
  - «Тебе уже всё ясно, а мне – ещё нет. Давай не торопясь всё обсудим».
- 8. Вы узнали, что вас решили повысить по службе. Что вы сделаете прежде всего:**
- А) Сообщите родным и близким о повышении, устройте уютный домашний праздник.
  - Б) Купите себе какую-нибудь дорогую вещь, чтобы в достойном виде прибыть на место работы в первый день на новой должности (часы, костюм, машину).
  - В) Поделитесь радостью с друзьями, закатите большую шумную вечеринку.
  - Г) Подождёте радоваться, сорить деньгами и трезвонить о повышении, пока не начнёте работать на новом месте. Ведь ещё даже приказ не подписан.
- 9. У вас завтра экзамен. Ваше поведение:**
- А) Лучше быстро повторить материал, чтобы осталось время на другие важные для вас дела.
  - Б) Лучше ещё раз неспеша всё повторить, пускай это даже займет всю ночь.
  - В) Лучше хорошенько отоспаться перед экзаменом, чтобы прийти на него со свежей головой. К экзамену вы готовились заранее.
  - Г) Перед смертью не надышишься. Лучше вообще не думать об экзамене, а пойти повеселиться.

**⚡ 10. Как вы считаете, что является главным для победы, для достижения успеха:**

- А) Личные усилия каждого. Каждый человек должен отвечать за себя, выкладываться по максимуму, не прятаться за спинами других.
- Б) Главное – командная работа, люди могут добиться чего-либо только вместе, помогая друг другу, поддерживая друг друга.

**⚡ 11. Если бы вы решили открыть свой бизнес (успех и одинаковая прибыльность гарантированы), что бы вы выбрали (абстрагируйтесь от вашей профессии):**

- А) Фирму финансового консалтинга или фирму по борьбе с вредными насекомыми.
- Б) Охранную фирму или оружейный магазин.
- В) Ресторан или ночной клуб.
- Г) Медицинский центр или бюро добрых услуг.

**⚡ 12. У вас новый просторный кабинет. Чем вы украсите его стены:**

- А) Своими фото с известными людьми или яркими современными картинами.
- Б) Фото супруга(и) и детей или групповыми фото ваших сослуживцев на корпоративе.
- В) Дипломами или нейтральными картинами.
- Г) Портретом президента или старинной саблей.

**⚡ 13. Что вы цените более всего в одежде?**

- А) В одежде обязательно должна быть какая-нибудь изюминка, кураж.
- Б) Одежда должна выглядеть дорого и круто.
- В) Одежда должна быть удобной.
- Г) Одежда должна быть качественной и уместной, то есть соответствовать возрасту, фигуре и ситуации, в которой её надеваешь.

**14. Вам надо выбрать соревнование, в котором вам комфортнее всего будет участвовать и где у вас больше шансов на победу. Что вы выберете?**

- А) Индивидуальные соревнования, где оценивается сообразительность, а не быстрота реакции (шахматы, бильярд, покер).
- Б) Индивидуальные соревнования на скорость и смелость (прыжки с парашютом, автогонки, горные лыжи).
- В) Командные соревнования, лучше какие-нибудь необычные (футбол в грязи, всякие корпоративные весёлые старты).
- Г) Командные соревнования, где требуется взаимная поддержка, взаимодействие всей команды (соревнование университетов по созданию лучшего робота, кёрлинг).

**15. Вам надо выбрать гостиницу в Питере. Что вы выберете?**

- А) Какую-нибудь приличную гостиницу в центре, чтобы не стыдно было.
- Б) Какой-нибудь прикольный необычный мини-отель.
- В) Гостиницу, где раньше останавливался или которую порекомендуют знакомые.
- Г) Гостиницу с идеальным соотношением цена/качество. Может быть, в старинном доме в ретро стиле.

## КЛЮЧ К ТЕСТУ DISC

### Описание

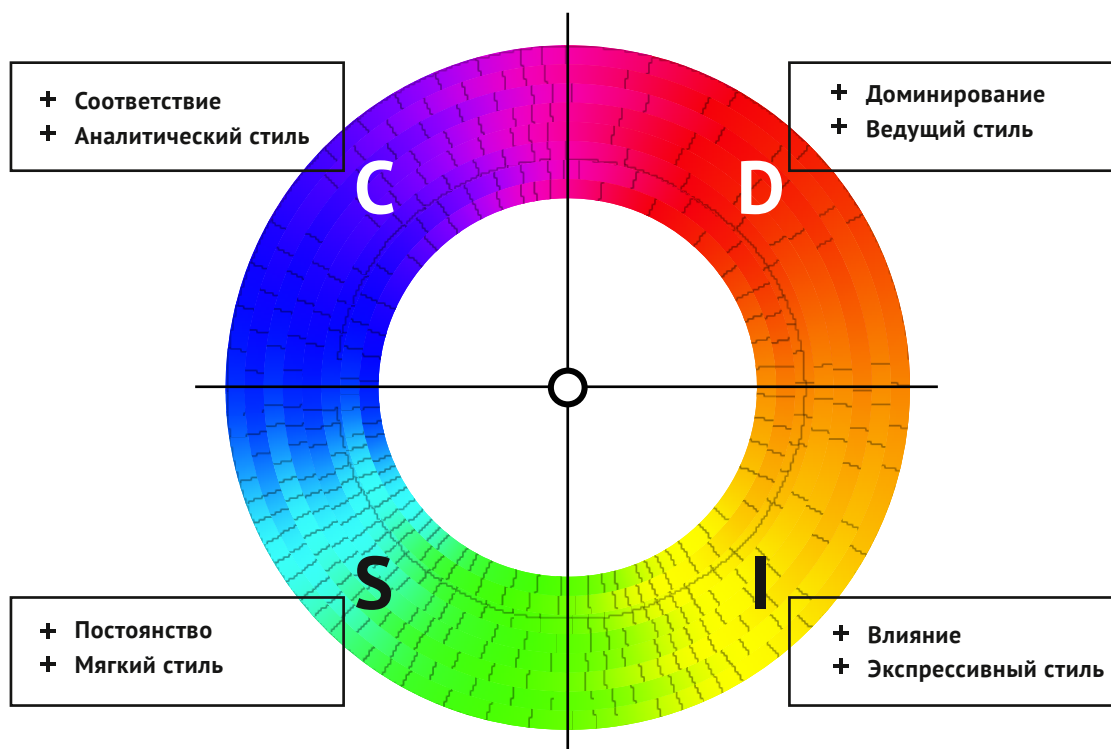
Тест DISC используют, чтобы помочь руководителю правильно определить, на какой позиции лучше использовать конкретного сотрудника. Тест помогает сформировать оптимальный коллектив или звено «начальник-подчиненный». Также тест помогает сотруднику понять свои особенности поведения и свой потенциал.

## КЛЮЧ К ТЕСТУ

Для анализа результата найдите и выделите полученные ответы в таблице. Каждый ответ равен одному баллу. Определите общее количество баллов в каждой строке. Доминирующим поведенческим стилем является тот, который набрал наибольшее количество очков.

Тип	Ответ
D	16, 2в, 3г, 4а, 5в, 6в, 7б, 8б, 9а, 10а, 11б, 12г, 13б, 14б, 15а
I	1а, 2б, 3б, 4в, 5б, 6а, 7б, 8в, 9г, 10б, 11в, 12а, 13а, 14в, 15б
S	1в, 2а, 3в, 4г, 5а, 6г, 7а, 8а, 9б, 10б, 11г, 12б, 13в, 14г, 15в
C	1г, 2а, 3а, 4б, 5г, 6б, 7а, 8г, 9в, 10а, 11а, 12в, 13г, 14а, 15г

Если есть ещё один стиль, который набрал столько же очков или на 1-2 меньше, то этот стиль – вторичный стиль оцениваемого. Его влияние необходимо учесть при интерпретации результата.



#### «D» (DOMINANCE, ТО ЕСТЬ ПРЕВОСХОДСТВО), КРАСНЫЕ

##### Описание:

- + «D» ведут себя уверенно и энергично, для них очень важно продемонстрировать свой статус.
- + Решительные, волевые и целеустремлённые люди. Ключевой мотиватор – победа, демотиватор – поражение.

##### Сильные стороны :

- + Сильная воля, эффективность, настойчивость.
- + Любят браться за трудные задачи, комфортно себя чувствуют в сложных изменчивых условиях, любят активный отдых.
- + Быстро принимают решения, быстро ориентируются в ситуации.
- + Очень азартны, соревновательны.

##### Слабые стороны:

- + Вспыльчивость, резкая, грубоватая манера общения. «D» может назначить себе штраф за каждый случай, когда он вспылил в разговоре. На штрафные деньги можно покупать тортики для своего коллектива, для тех, на ком он срывался.
- + Невнимательность к деталям. «D» очень полезно перепроверять свои отчёты и информацию, на основании которой он действует.
- + Торопливость, спешка. Быстрая реакция – сильная сторона «D», но она имеет и обратную сторону. «D» часто недослушивает собеседника, игнорирует письменные инструкции и в результате попадает впросак. «D» полезно было бы считать до трёх, прежде чем принимать решение или начинать делать что-то. «D» не хватает терпения, дипломатичности, им трудно ладить с людьми.
- + В состоянии стресса «D» склонны к агрессии.

##### Характерные представители:

Классические образы Петра Первого и Екатерины Великой, Тимур из «Тимура и его команды», Бывалый (герой Моргунова) из знаменитой троицы «Вицин-Никулин-Моргунов», Жуков в исполнении Меньшова в сериале «Ликвидация», Д'Артаньян.

## **«I» (INFLUENTIAL, ТО ЕСТЬ «ВЛИЯЮЩИЙ»), ЖЁЛТЫЕ**

### **Описание:**

- + Представители поведенческого типа «I» стремятся выделиться среди окружающих за счёт ярких и необычных аксессуаров, оригинальной одежды, у них богатая мимика и жестикация.
- + Главный мотиватор «I» – признание. Им важно внимание и одобрение других людей.

### **Сильные стороны :**

- + Энтузиазм, оптимизм.
- + Умение убеждать, коммуникативные способности.
- + Любят находиться среди людей, они хорошие рассказчики, душа коллектива.
- + Позитивны и доброжелательны.
- + Обладают нестандартным мышлением, они креативны, любят всё новое.

### **Ключевые слабые стороны « I»:**

- + Эмоциональность, склонность к эксплуатации и противодействию.
- + Опоздания, отсутствие пунктуальности. «I» следует ставить себе задачу приходить на каждую встречу на полчаса раньше. Это увеличит вероятность прихода вовремя.
- + Импульсивность. «I» – увлекающаяся натура. Иногда это может увести «I» очень далеко от поставленной задачи. Самоконтроль – это то, чему «I» надо постоянно учиться.
- + Неорганизованность. «I» очень полезно вести дневник, регулярно делать уборку на своем рабочем месте.
- + Нелюбовь к письменному общению, неумение работать с бумагами и цифрами. «I» стоит всегда перепроверять свои письменные отчеты не менее двух раз. Это всё равно будет быстрее и полезнее, чем исправлять их, когда начальник вернёт их на доработку.
- + В состоянии стресса «I» становятся навязчивыми.

### **Характерные представители:**

Тигра из сказки про Винни-Пуха, принц Флоризель из одноименного фильма, герой Миронова из фильма «Бриллиантовая рука», Арамис.

## **«S» (STEADINESS, ТО ЕСТЬ «ПОСТОЯННЫЙ, СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ»), ЗЕЛЁНЫЕ**

### **Описание:**

- + Представители поведенческого типа «S» ведут себя скромно, одеваются удобно и консервативно, любят порядок и уют.
- + Главный мотиватор «S» – предсказуемость, демотиватор – перемены.

### **Сильные стороны :**

- + Надёжность, теплота.
- + Очень внимательно и чутко относятся к людям, природные психологи.
- + Содержат свои дела и вещи в идеальном порядке.
- + С удовольствием выполняют рутинную работу.
- + «S» очень трудно сказать «нет» другому человеку, в стрессе им свойственно соглашательство, склонность к сотрудничеству.
- + «S» довольно трудно диагностировать, так как им свойственно подстраиваться под собеседника.

### **Ключевые слабые стороны «S»:**

- + Уступчивость, зависимость, покорность.
- + Боязнь перемен, всего нового. Мир неизбежно постоянно меняется, к худшему или лучшему будут эти перемены – зависит только от нас. «S» надо чаще вспоминать положительные перемены в своей жизни.
- + Обидчивость. Чуткость и природный психологизм «S» имеют обратную сторону – они очень чувствительны к негативному поведению других людей. «S» надо понимать, что не все люди так же, как они, внимательны к чувствам других людей, и делать на это скидку.
- + Скрытность, нежелание проговаривать проблемы. «S» могут поставить перед собой задачу раз в месяц выступать инициатором встречи со своим начальником для обсуждения результатов своей работы: рассказывать начальнику о своих успехах, о потребностях, предлагать пути улучшения работы.
- + Неумение говорить «нет». «S» было бы полезно записывать, сколько раз они не сказали «нет», когда это следовало сделать, и стараться, чтобы таких случаев было как можно меньше.

### **Характерные представители этого поведенческого типа:**

Семён Семёныч из «Бриллиантовой Руки», герой Басилашвили из фильма «Осенний марафон», Пятачок из сказки про Винни-Пуха, Портос.

**«С» (CAUTIOUS – «ОСТОРОЖНЫЙ», И CONSCIENTIOUS – «ДОБРОСОВЕСТНЫЙ»), СИНИЕ:**

**Описание:**

- + Представители поведенческого типа «С» выбирают себе вещи на основании соотношения «цена-качество», у них очень сдержанная мимика и жестикуляция.
- + Главный мотиватор «С» – желание быть правым. Больше всего они боятся ошибиться.

**Сильные стороны :**

- + Ориентированы на решение проблем. Точность, методичность, организованность.
- + Обладают даром замечать и анализировать детали и факты.
- + «С» трудно обмануть, они не доверяют никому.
- + Осторожны и аккуратны, часто чрезмерно скрупулезны.

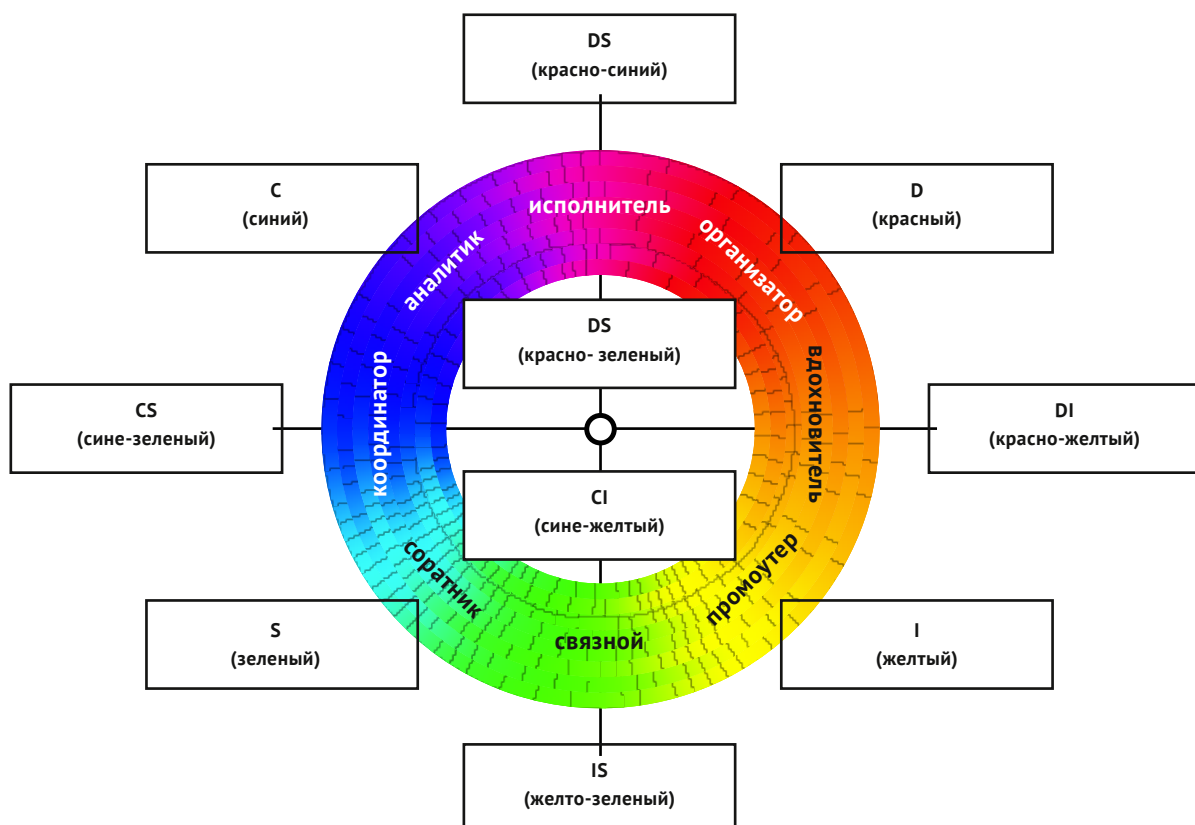
**Ключевые слабые стороны «С»:**

- + Критичность, склонность к осуждению.
- + Замкнутость, предпочтение письменного общения устному. «С» полезно заставлять себя выступать на собраниях, участвовать в публичных мероприятиях.
- + Нетерпимость к своим и чужим ошибкам. «С» стоит постоянно напоминать себе, что людям свойственно ошибаться и что не ошибается только тот, кто ничего не делает.
- + Перфекционизм в ущерб срокам выполнения задачи. «С» не надо стараться выполнить работу идеально, надо просто сдать её вовремя или как можно быстрее, если сроки не указаны. Качество работы «С» благодаря их системности и аккуратности при использовании цифр и деталей в любом случае достаточно высоко. «С» должно беспокоить не качество, а то, будет ли нужна вообще эта работа, если она будет сдана с большим опозданием.
- + Отсутствие гибкости, нежелание искать компромисс. К большому сожалению «С», они живут не на необитаемом острове, вокруг них люди, с которыми надо считаться. «С» следует чаще ставить себя на место своих оппонентов, смотреть на проблему их глазами.
- + На стресс «С» реагируют уходом в себя, замыкаются.

**Характерные представители этого поведенческого типа:**

Владимир Путин, Штирлиц, Шерлок Холмс, Сова из сказки про Винни-Пуха, Атоc.

В реальной жизни помимо людей, у которых один доминирующий поведенческий тип проявляется очень отчётливо, встречаются и те, в поведении которых два поведенческого типа DISC проявляются почти в равной степени ярко. Каждый из поведенческих типов может проявляться в человеке в равной степени или один из них чуть больше, но главное, что они оба заметны в поведении данного человека и определяют его ценности и базовую мотивацию. Как правило, в человеке сочетаются «граничащие» цвета. Давайте рассмотрим такие типы подробнее.



### **«DI-ID», КРАСНО-ЖЁЛТЫЙ И ЖЁЛТО-КРАСНЫЙ, ВДОХНОВИТЕЛЬ:**

Такие люди стремятся очаровывать людей, влиять на них. Для них очень важно лидировать за счет личной харизмы и/или настойчивого убеждения. Они умеют добиваться результатов на переговорах, убеждать других людей в своей точке зрения. Они очень комфортно себя чувствуют в высококонкурентной рабочей атмосфере. Однако у них есть склонность к манипуляции другими людьми, оказанию на них давления, особенно в тех случаях, когда они находятся в состоянии стресса. Более всего они боятся потерять контроль над ситуацией. Их агрессивный стиль поведения часто вызывает в людях скрытое сопротивление.

### **«IS-SI», ЖЁЛТО-ЗЕЛЕНый И ЗЕЛЕНО-ЖЁЛТЫЙ, СВЯЗНОЙ:**

С этими людьми легко общаться. Они относятся к другим с большим вниманием, теплом и пониманием. Они гостеприимны и преданны друзьям. Хотя им наиболее комфортно работать в стабильной обстановке, они могут быть довольно гибкими. Их слабое место – излишняя доверчивость и всепрощение. Поддержание мира и гармонии в коллективе – их главный приоритет. При доминирующем «S» они будут стремиться избегать конфликтов любой ценой.

### **«SC-CS», ЗЕЛЁНО-СИНИЙ И СИНЕ-ЗЕЛЁНЫЙ, КООРДИНАТОР:**

Такие люди обычно надёжны и усидчивы при выполнении заданий. Они долго размышляют, прежде чем принять решение или дать согласие, но затем на них можно положиться. Они сочетают способность к критическому анализу и умение сотрудничать с другими людьми. Наиболее комфортно они себя чувствуют в стабильной предсказуемой атмосфере. Более всего их мотивирует желание сделать всё правильно и поддерживать гармоничную атмосферу. Они боятся сюрпризов и иррационального мышления. Они не очень гибки и не очень амбициозны. В стрессовых ситуациях они замыкаются в себе и мучаются вопросом «А что, если...».

### **«DC-CD», КРАСНО-СИНИЙ И СИНЕ-КРАСНЫЙ, ИСПОЛНИТЕЛЬ:**

Эти люди склонны проявлять агрессивность, когда стремятся добиться совершенства во всём, что они делают. Комфортнее всего они себя чувствуют в быстро меняющихся, нестабильных и непредсказуемых условиях. Они обладают талантом критической оценки существующих систем и поиска путей их улучшения. Они всегда в первых рядах в разработке новых концепций, внедрении инноваций. Опасность заключается в том, что иногда они начинают чинить то, что ещё не сломалось. Им свойственна чрезмерная критичность и требовательность по отношению к другим людям. В стрессовых ситуациях эти качества вырастают до беспричинной придирчивости.


### **«IC-CI», ЖЁЛТО-СИНИЙ И СИНЕ-ЖЁЛТЫЙ:**


#### **«DS-SD», КРАСНО-ЗЕЛЁНЫЙ И ЗЕЛЁНО-КРАСНЫЙ:**


Это самый сложный и противоречивый поведенческий тип. Такие люди встречаются очень редко. Людям с таким поведенческим типом свойственно развивать бурную деятельность. Они предприимчивы, упорны и настойчивы в выполнении любых задач, поэтому часто добиваются успеха. Они стремятся достичь результатов во всём, что делают. Они слишком фокусируются на своих личных задачах, а не на задачах, стоящих перед коллективом, но при этом испытывают глубокую привязанность к людям, с которыми работают. В стрессе они раздражительны и берут инициативу на себя. В целом это люди с неровным поведением, резкими перепадами настроения.


## ВНЕШНИЙ ЭКСПРЕСС ТЕСТ DISK

- + красные - несколько раз нажимают этаж или закрытие дверей
- + зелёные - редко смотрят людям в глаза
- + жёлтые - всем улыбаются
- + синие - читают таблички или просто устремляют взгляд вперёд и считают всякое про себя

 Красные — маленькие диктаторы. В случае кризиса быстро захватывают управление и быстро и громко пинками раздают команды, кому что делать

 Синие очень критичны и формальны, с ними сложно обсуждать новые идеи. Всегда задают вопросы: Почему? Зачем? К чему это приведет? Давайте просчитаем? Но когда информация принята, очень ориентированы на решение проблемы. В случае кризиса обычно закрываются и уходят думать.

 Зелёненьким важно, чтобы все были всем довольны. В первую очередь люди и здоровые отношения в коллективе, потом всё остальное. В случае конфликтов резко и практически в ноль теряют мотивацию работать.

 Жёлтые умеют очень гармоничным образом мотивировать людей делать то, о чём они пять минут назад и не думали. Генерят кучи идей, и зачастую их идеи прут сами по себе, реализовывать совсем не обязательно

На основании выводов, которые Вы сделали на уроках, изучите информацию, предложенную ниже.  
Начните с прочтения своего типа.

# ЭННЕАГРАММА



## Эннеаграмма - система определения типа личности

**Эннеаграмма** — это система самопознания, оценки индивидуально-психологических особенностей личности. Эннеаграмма подразделяет людей на девять психологических типов. У каждого из них есть свои сильные и слабые стороны, которые важно понять для общения с людьми других типов.

### К какому типу Вы принадлежите?

Вам наиболее присущи черты тех типов, по которым Вы набрали наибольшее количество баллов в тесте Холланда, а также вспомним характеристики из 2 урока — вы увидите много пересечений. Для начала определите, что это за типы. Их названия и краткое описание приведены в следующей таблице.

1.	Реформатор / Перфекционист	Я должен быть совершенен	Рациональный, идеалистический тип
2.	Помощник	Я должен помогать другим	Заботящийся, внимательный тип
3.	Мотиватор / Исполнитель	Я должен помогать другим	Адаптирующийся, ориентированный на успех тип
4.	Артист / Романтик	Я неповторим	Интуитивный, сдержанный тип
5.	Мыслитель / Наблюдатель	Я должен все обдумать	Восприимчивый, интеллектуальный тип
6.	Лоялист / Скептик	Я предан	Идейный, ориентированный на безопасность тип
7.	Энтузиаст	Я счастлив	Полный энтузиазма, продуктивный тип
8.	Лидер / Хозяин	Я должен быть сильным	Властный, напористый тип
9.	Миротворец / Посредник	Я благодушен	Лёгкий в общении, покладистый тип

Традиционно изложение Эннеаграммы начинается с описания трёх основных центров, с помощью которых действует человек. Все они активны у каждого человека, но характер личности во многом определяется тем, что мы предпочитаем использовать один из трёх центров в большей степени, чем два остальных. Кроме этого можно выделить три основные ориентации в отношениях человека с другими людьми:

Жизненные центры		Отношения с окружающими	
Эмоциональный центр (2, 3, 4 типы)		"К людям": Уступчивый (1, 2, 6 типы)	
Интеллектуальный центр (5, 6, 7 типы)		"От людей": Отстранённый (4, 5, 9 типы)	
Инстинктивный центр (8, 9, 1 типы)		"Против людей": Напористый (3, 7, 8 типы)	

Кто вы: перфекционист, во всем стремящийся достичь совершенства, или авантюрист, ищущий острых ощущений каждый день? В соответствии с Эннеграммой существует девять типов людей, обладающих совершенно разным взглядом на жизнь и по-разному взаимодействующих с внешним миром. Определив собственный тип, а также тип людей, которые вас окружают дома и на работе, вы сможете лучше организовать свою жизнь и построить гармоничные отношения с другими людьми.

Теория эннеграммы заключается в том, что каждый человек, основываясь на врождённых талантах и способностях, ещё в детстве формирует определенную психологическую стратегию (или защитный механизм), который призван привлекать внимание и помогать избегать физического и эмоционального дискомфорта. Эта стратегия определяет личность человека. По ней можно определить тип эннеграммы. Хотя порой защитный механизм может влиять на личные отношения и мешает человеку быть счастливым, его можно трансформировать в нечто продуктивное. Человек в состоянии научиться превращать негативные тенденции в позитивные и здоровые.



Ваш тип личности влияет на вашу жизнь, но вы можете изменить его по собственному желанию. Каждая точка эннеграммы связана с двумя другими внутренними стрелочками. Когда вы расслаблены, вы можете проявлять позитивные качества той точки, на которую указывает ваша стрелка. Когда вы находитесь в состоянии стресса, то в вас проявляются негативные свойства той точки, из которой исходит стрелка, указывающая на ваш тип. Например, когда человек типа «1» находится в расслаблении, он может стать более весёлым, что свойственно типу «7». Когда же тип «1» находится в состоянии стресса, он может стать отстранённым и поглощённым собой, как тип «4». У человека есть «крылья», он может перемещаться по кругу в ту или иную сторону. Тип «1» может проявлять характеристики, свойственные типу «2» или типу «9». Все типы связаны между собой внешним кругом.

Когда дело касается личных отношений, трудно определить хорошие и плохие сочетания типов эннеграммы. Хороший контакт может возникнуть между родственными душами, но следует помнить, что и противоположности притягиваются. Партнёры могут и должны выявить лучшие черты друг в друге, компенсировать собственные недостатки и способствовать развитию друг друга.

Некоторые могут отнести себя сразу к нескольким типам, но человек — существо многогранное, ему не свойственно ограничивать себя строгими границами.

## 1. ПЕРФЕКЦИОНИСТ / РЕФОРМАТОР

### ВЫСКАТЕЛЬНЫЙ / НОВАТОР / ДОБРОСОВЕСТНЫЙ

- + 1. Я трудолюбив и организован.
- + 2. Я не люблю, когда люди нарушают правила или же опаздывают.
- + 3. Я редко поступаю спонтанно, стараюсь всё планировать заранее.
- + 4. У меня нет времени расслабляться.
- + 5. Я верю в то, что могу сделать мир более счастливым.

#### Чего нельзя ожидать от Единицы:

беззаботного смеха, если вы её критикуете, опоздания на важную встречу.

**Реформаторы** — самый рациональный из всех психологических типов. Они, как правило, трудолюбивы, дисциплинированы, организованны, следуют установленным правилам и разочаровываются в тех, кто не столь рационален, как они сами. Люди этого типа весьма энергичны, а некоторые наиболее яркие представители могут нести бремя колоссальной ответственности, порой непосильной окружающим.

Многие люди Первого типа очень строги к себе. Между собой они отличаются тем, насколько настойчиво они навязывают свои представления другим. Пока одни жалуются, насколько безответственными людьми они окружены, что приходится всё доделывать за ними, другие стойко несут груз ответственности и не считают возможным жаловаться и просить помощи.

Большинство из них обладает обострённым чувством справедливости. Когда она каким-либо образом ущемляется, эти люди легко оказываются во власти гнева, который для них может являться источником энергии. В лучшем случае этот гнев направляется на конструктивное усовершенствование окружающей действительности. В худшем — приводит к самодовольному бездейственному поведению.

Сравнение с другими типами: стремление размышлять, как и умение внимательно обращаться с информацией, характерно для Первого и Пятого типов. Однако Реформаторы проявляют склонность мыслить объективно, с целью придать рассуждениям конкретность. Наблюдатели же мыслят абстрактно, преследуя цель понять суть явления. Они ориентированы на идеи, в то время как Реформаторы — на идеалы.

Как и Шестой, Первый тип уважает правила. Представители этих типов проявляют лояльность и верность традициям. Главное их различие в том, что Реформаторы лояльны к законам, идеалам и институтам, в то время как Лоялисты больше преданны людям. Другое различие — в негативном состоянии. У людей Первого типа это гнев, у людей же Шестого типа — страх. Наконец, Реформаторы более независимы в своих оценках людей, а Лоялисты дорожат своей привязанностью к другим.

Весьма нередко люди Первого типа (Реформаторы) имеют черты Восьмого, Лидеров. В самом деле, между ними много сходства — люди обоих типов независимы и обладают значительной силой воли. Тем не менее, они отличаются друг от друга тем, что Реформаторы направляют свою энергию на себя, на самодисциплину, Лидеры же — вовне, на контроль окружающей обстановки. Перфекционисты стремятся следовать установленным правилам, Хозяева — сами устанавливать правила, которым все, кроме них самих, будут следовать.

Люди типа «1» приходят в мир с самыми лучшими намерениями: они хотят улучшить себя и других. Их ценят за их принципиальность и цельность. Они делят мир на белое и чёрное, для них не существует полутонов. Несправедливость их убивает. Им свойственны нереалистично высокие стандарты, соответствовать которым просто невозможно, они очень критичны по отношению к себе и к другим, они будут бесконечно медлить из страха совершить ошибку. Люди типа «1» слишком чувствительны к собственным слабостям, им сложно расслабиться и развлечься. Такое поведение обусловлено чрезмерной строгостью и критичностью родителей, которые ценили только достижения и результаты.

## ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Людам такого типа нужно научиться расслабляться, доверять себе и наслаждаться собственными успехами. Им нужен регулярный отдых. Полезно будет посмотреть весёлую комедию, а затем развлечься ещё каким-нибудь способом. Не стоит относиться к людям столь критично и жёстко. Простите их за совершенные ошибки и не забудьте простить и себя тоже.

## РАБОТА

Люди типа «1» очень организованны и трудолюбивы. Они часто занимают высокие должности, на которых могут развернуться в полную силу. Они отлично справляются с работой, связанной с определённой процедурой. Из них выходят хорошие учителя и бухгалтеры. Люди типа «1» — прекрасные учёные, потому что они очень тщательны и внимательно относятся к мелочам. Они любят порядок, поэтому подходят для работы в полиции или суде. Они соблюдают все назначенные сроки, хотя им свойственна некоторая медлительность. Они отлично вписываются в команду, пока этика и правила игры их устраивают. Они готовы помогать другим достигать высоких результатов, но не умеют прощать. Очень важно сохранять чувство юмора в отношении тех, чьи способности не могут сравниться с вашими. Идеальным занятием для таких людей может быть работа, смысл которой соответствует их высоким моральным качествам, которая способствует улучшению качества жизни других людей. Моральные факторы для людей типа «1» очень важны и являются определяющими при выборе работы.

## КАК РАСПОЗНАТЬ?

Такие люди безупречно одеты. К их костюму невозможно придраться. Они любят классические хорошо сшитые элегантные наряды. Стиль хиппи или ультрамодная одежда приводит их в ужас. Они очень консервативны в отношении одежды.

Единица энергична и интенсивна. Ведёт много интеллектуальных разговоров с долей сарказма. Готова отблагодарить других людей, но своим собственным способом.

Иногда имеет идею фикс о том, что всё несовершенно, и легко находит эти несовершенства у себя и у других.

У Единицы очень высокий уровень требований. Она имеет своё точное видение, каким должен быть хороший результат, идёт ли речь о большой или маленькой задаче. Единица готова к большим усилиям для достижения того уровня, который сама же себе и устанавливает. Не очень часто передает свои обязанности другим, так как не верит, что другие понимают эти высокие требования и цели. Единица не боится браться за ответственные проекты, потому что верит в свои способности и силы. Уже вначале цель поставлена достаточно высоко, а по мере продвижения работы она поднимается всё выше и выше. В результате: объём работы возрастает, время работы растягивается, отпуск забывается. Очень часто Единица выходит за пределы своих энергетических ресурсов, но всегда остается в графике. У Единицы обострённое чувство долга. С удовольствием составляется график работ, в список вносятся задачи, которые следует выполнить. Перечень дел всегда длинный. Выражение, которое используется наиболее часто: "Должен сделать". Времени для отдыха и расслабления нет. Когда задача выполнена, Единица снова и снова продолжает прокручивать в голове этапы проделанной работы. Конечным результатом практически всегда недовольна: "Неплохо было бы сделать всё это заново и на этот раз лучше".

В детстве Единица не бралась за что-либо, если не было уверенности в успехе и в том, что сделает это в совершенстве. Часто спешила покритиковать свою собственную работу, прежде чем это сделают другие. "Посмотри, мама! Это сделал я, но не так хорошо, как хотел, потому что..."

У Единицы развито представление о правильном и неправильном. В лучшем случае это служит фундаментом для высокой морали. В худшем — выражается чёрно-белым представлением о жизни без каких-либо нюансов.

Единица знает, что друзья, коллеги и члены семьи являются весьма несовершенными, и очень страдает из-за их недостатков. Хотя это сильная личность, но и она не всегда выдерживает постоянного давления тех собственных чувств, которые вызывают "несовершенные" близкие. Иногда Единица взрывается.

Единица требует многого и от себя. Причём уровень требований к себе выше, чем к окружающим. Поэтому этот тип личности справедлив. Но когда видишь ошибки, видишь и "виноватых". Этот факт иногда приводит к крайне негативному поведению Единицы.

Профессии Единицы часто связаны с наукой и техникой. В этих направлениях сохраняется стиль этого типа личности: делать точно и аккуратно. Единица часто встречается в системе юриспруденции. В кругах людей искусства этот тип личности можно найти среди писателей. Из известных русских литераторов типичным представителем Единицы, судя по характеру его публичных выступлений, можно назвать Александра Солженицына.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Сосредоточенность, самодисциплина, идеализм, организованность, способность решать проблемы, желание помогать окружающим.

Единица надёжна, честна и пряма. Личность высокой морали. Взвешивающая, обдумывающая и разумная. Стремящаяся жить согласно своим принципам и ценностям. По сути, Единица — идеалист, желающий в своей жизни достигнуть ценностей высокой этики.

Единица оценивает всех и вся по результатам работы. Стремится к высшему качеству, не экономя собственных сил. Надёжна: "Что обещал, то и сделаю". Поскольку Единица по природе своей новатор, она часто подаёт множество рационалистических предложений.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Самокритичность, неуверенность в себе, догматизм, негибкость, мелочность, напряжённость.

Слабой стороной Единицы является гнев. Он и есть определяющий фактор этого типа личности. Агрессия запрятана глубоко внутри эмоционального мира Единицы. Окружающие видят этот гнев, хотя Единица обычно этого не осознаёт. Противоречие состоит в том, что сама Единица считает гнев делом весьма дурным и отрицательным. По этой причине агрессия подсознательно прячется всё глубже и глубже. Будучи неосознанным, гнев находит выход через язык тела Единицы. Это проявляется в "кислой мине" или "резком выражении лица". На физическом уровне даёт о себе знать отвердевшим затылком и окаменевшими мышцами плеч. Эти знаки (вместе с энергоинформативными) образуют вокруг персоны информативную ауру, которая передаёт это напряжение окружающим.

Осознание собственного гнева облегчает жизнь Единицы и помогает ей в духовном росте. Часто Единица не осознаёт давление агрессии, ей кажется, что она находится под стрессом. В решении этой проблемы требуется очень тактичная помощь со стороны.

Так как этот психологический тип справедлив и всегда стремится действовать правильно, осознав свой гнев, он может направить эту сильную энергию в верное русло и использовать как несущую достижения силу.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Единица — хороший друг и надёжный компаньон с рациональной и ясной логикой. Не преподносит "потрясающие сюрпризы". По мнению многих людей, жизнь Единицы слишком шаблонна, прямолинейна и даже скучна. Когда Единица стремится достичь конечного результата лучшим образом для всех и каждого, другим типам личности это кажется копанием в незначительных деталях.

Единица легко загоняет себя и оказывается в положении человека, исчерпавшего свои энергетические ресурсы. Это случается потому, что, будучи чрезвычайно добросовестной, Единица заботится обо всём сразу. В результате все проблемы от мала до велика ложатся на её плечи. Тогда Единица призывает на помощь глубоко запрятанную агрессивную энергию. Лицо становится напряжённым, плечевые мышцы затвердевают. В это время имеет смысл оставить Единицу в покое! Однако для достижения хорошего конечного результата стоит помочь, а именно сделать то, что было обещано. Чтобы позже критика ошибок и недочётов, исходящая от Единицы, не приобрела бы черты несправедливого обвинения.

Поскольку Единица находится в плену у своих ценностей и мерил, чужая благодарность её не греет. Не видя в благодарностях ничего ценного, Единица не расточает их и другим.

Единица сама себе судья. Это происходит потому, что по природе своей она боится оказаться осуждённой и торопится осудить себя. Это своего рода "прививка" от критики.

Внимание Единицы часто сосредоточено на ошибках и недостатках: "Нельзя пить из бутылки", "Эту работу следует делать так, а не...", и всё в таком духе. Видит в своих ближних изъяны, которые следует исправить, поэтому часто делает замечания, не понимая, что подобное руководство может быть довольно-таки раздражающим. Единица видит своей задачей лишь достижение всеобщего блага. Свою работу оценивает так же критично и часто не удовлетворена конечным результатом. Появляется большое желание переделать многие пункты заново и лучше. У Единицы чрезвычайно сильно развито понятие правильного и неправильного. Всегда чувствует свою ответственность и имеет ясное представление об обязанностях других людей. В лучшем случае общение с Единицей простое и честное. В худшем случае могут иметь место требования излишней точности и даже обвинения.

Как родитель Единица часто строга, а порой и ожесточённа к поведению собственного чада. Может ставить ограничения в поведении ребенка.

## ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Махатма Ганди, Альберт Швейцер, Альберт Гор, Маргарет Тетчер, Хилари Клинтон, Джейн Фонда.

## 2. ПОМОЩНИК

### ДАЮЩИЙ / ЖЕРТВЕННЫЙ

- + 1. Мне нравится, когда люди обращаются ко мне за помощью: я люблю быть нужным.
- + 2. Мне сложно попросить о том, чего я хочу.
- + 3. Мне легче давать, чем получать.
- + 4. Мне трудно отказывать другим людям,
- + 5. Я часто бываю одинок, а одиноким я быть ненавижу.

### Чего нельзя ожидать от Двойки

- + Принятия благодарности без отрицания и недооценки себя.
- + Что у неё не найдется времени или желания заняться вашими проблемами.

Главное в жизни для Помощников — это отдавать и получать любовь. Им необходимо знать, что они занимают значительное место в сердцах окружающих. Их привлекают два типа людей: люди, располагающие властью, чью программу они могли бы поддержать, и люди, нуждающиеся в опеке, по отношению к которым они могли бы наиболее ярко проявить свою способность позаботиться.

В своём гармоничном проявлении Помощники — это представительные люди, со всей серьёзностью относящиеся к своей роли в обществе. Они добровольно помогают ближнему, делают подарки и легко заводят дружбу со всеми. Менее образцовым представителям типа также свойственно отдавать, но при этом получается, что тот, кому помогают, должен чувствовать, насколько он обязан. Такие люди заводят фаворитов, покровительствуя одним и делая выговоры другим.

**Сравнение с другими типами:** людям как Второго, так и Девятого типов более свойственно чувствовать проблемы окружающих, чем свои собственные. Те и другие одинаково положительно настроены по отношению к другим людям. Разница заключается в том, что Миротворцы склонны забывать себя ради других, Помощники же не только не жертвуют собой, но и тешат своё Я, помогая другим.

Люди типа «2» — идеальные друзья. Они хотят быть любимыми и оценёнными по достоинству, но в то же время любят заботиться о других. В их присутствии люди чувствуют себя особенными. В детстве людей типа «2» хвалили за добрые поступки, поэтому они продолжают эмоционально поддерживать родителей. Они хотят быть нужными близким людям, но за это часто приходится платить. Люди типа «2» нуждаются в одобрении и любви. Они слишком увлекаются проблемами других людей, стремятся совершить слишком много добрых дел. И в результате они лишаются физических и эмоциональных сил, а их собственные потребности остаются неудовлетворёнными. Они жертвуют собой, а затем упрекают окружающих в том, что их жертва осталась неоценённой.

### ⚡ ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Вам нужно оценить себя по достоинству, научиться не только давать, но и принимать. Когда вы отдаёте себя окружающим, вы делаете это слишком демонстративно, порой унижая себя. Не забывайте о себе, делайте для себя то, что можете сделать без помощи посторонних. Не бойтесь отстаивать свои права перед другими людьми.

### ⚡ РАБОТА

Люди типа «2» работают постоянно. Они идеально подходят для работы, связанной с людьми. Они дружелюбны, ласковы, рядом с ними чувствуешь себя в безопасности. Они способны справиться с любой работой. Из них выходят замечательные медицинские сестры и советники, в них найдет опору и поддержку любой лидер. Они много работают, но не ищут признания и одобрения, и с этим нужно бороться. Вы должны получать то, что заслужили.

## КАК РАСПОЗНАТЬ ЭТОГО ЧЕЛОВЕКА?

Такие люди любят мягкие, нежные ткани, к которым приятно прикасаться.

Двойка действует на основании своего наблюдения и своей интуиции. Её помощь происходит с позиции собственных представлений, мнений и отправных точек. Тот, кому помогают, не всегда просит об этом. Объект помощи иногда вообще не нуждается в этом ни по своему мнению, ни по мнению окружающих. Но если Двойка решила, что кто-то нуждается в помощи, она её тут же оказывает!

Двойка социальна. Живёт для других и через других людей. Чутко наблюдает в этом смысле за своим окружением. Существует в контакте со многими людьми и создаёт социальную сеть связей. Двойка часто работает в системах благотворительности и часто оказывает бескорыстную помощь. В организации и в жизни вообще стремится на место, где может стать незаменимой. Все нити быстро оказываются в её руках. Двойка "хватает" власть второго, то есть в руководители она не стремится, но автоматически желает стать незаменимой для важных персон. Быть нужной для руководителя — это и есть обратная связь (feed-back) Двойки. Если этого не происходит, то она сильно разочаровывается и огорчается.

В детстве Двойка была любима детьми и взрослыми. Она "попрошайничала" внимание очень драматично или старалась выглядеть взрослой. В подсознании Двойки сидит страх, что её могут оценить и принять только в том случае, если она приятна и помогает другим. Возможно, что в семье роль Двойки-ребёнка была в том, чтобы быть постоянно приятной для родителей. Поэтому выросло такое желание всегда нравиться. Подсознательно она чувствует, что безоговорочное условие выигрыша в жизни — быть симпатичной.

Двойка любит профессии, которые дают возможность находиться среди людей: учитель, тренер, продавец, доктор, психолог и т.д. Если Двойка открыта, то её можно найти среди актёров или на видном общественном месте.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Сострадание, чувствительность, щедрость, заботливость, сочувствие, участие.

Сильной стороной Двойки является человеческая коммуникация. Она легко выстраивает контакты и сеть социальных связей. Энергична. Люди легко сближаются с ней.

Может смотреть на дела глазами другого человека. Интуитивно чувствует, какое воздействие то или иное дело или событие может оказать на других людей. Её способности незаменимы в предвыборных кампаниях, в организации разных мероприятий и приобретении поддержки для новых идей и проектов. Двойка может правильно преподнести новые идеи.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Зависимость, потребительство, чувство собственности, склонность вторгаться в чужую жизнь и манипулировать другими людьми.

Слабой стороной Двойки является гордыня. Так же, как и остальные группы личностей, Двойка не чувствует этой своей основной слабости.

Отправной точкой слабости Двойки является чувство, что все нуждаются в ней, а она, напротив, ни в ком не нуждается. Обнаружить гордыню Двойки сложно, она производит впечатление человека нетребовательного, не хвастается, не щеголяет в нарядах, не демонстрирует роскошного автомобиля и так далее. Гордыня Двойки скрывается под маской покорности. Эта маска настолько вводит в заблуждение, что даже ближние не чувствуют за ней гордыни. Противоположность гордыни — смирение. Путь к смирению для Двойки труден и мучителен. Её мировоззрение построено на подсознательном представлении того, что она рождена помогать, а все остальные нуждаются в помощи. Но даже промелькнувшая мысль о том, что незаменимый помощник сам нуждается в помощи, уже является смирением.

Сильн страх Двойки остаться одной, оказаться вне коллектива. Это худшее, что может случиться. Однако Двойке трудно работать в коллективе, поскольку на подсознательном уровне она постоянно надеется на особое внимание со стороны вышестоящих. В этой ситуации она скорее будет соперничать, нежели останется солидарна с группой. При работе в коллективе Двойке требуются эмоциональные связи, дел ей недостаточно. Эмоциональная связь строится чаще всего с руководителем коллектива или с другими людьми группы, проверенными с точки зрения важности.

Двойка часто совершенно не знает своих потребностей. Ощущает себя надёжным помощником, который не нуждается ни в ком и ни в чём. Познание собственных потребностей приводит Двойку в замешательство и может стать сильным переживанием. Двойку подстерегает внутреннее угнетение. Лекарством от этого служат её собственные средства — активность и деятельность. Если эти средства по какой-либо причине перестают действовать, то может наступить глубокий кризис.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Двойка очень зависима от отношений с другими людьми. Страх остаться посторонней господствует в подсознании. Ничего нет хуже одиночества.

Двойка чутко ощущает таланты и слабости людей. С удовольствием показывает им пути развития и использования их способностей.

Двойка легко приспосабливается. Она может изменить свой имидж в соответствии с рабочим местом, хобби и духовным климатом. Также и в браке может приспособиться к совершенно новому миру, принесённому супругом. В рассказе Чехова "Душечка" описана ситуация, в которой женщина целиком уходила в мир супруга, теряя себя. А поскольку у неё было три разных супруга с разными характерами, взглядами и жизненной моралью, эта женщина (будучи Двойкой!) с каждым супругом целиком лишалась своей личности. Подобная ситуация, как и случилось в рассказе Чехова, может привести Двойку к потере себя. Иногда случается, что возвращение к своей индивидуальности спустя годы приводит к кризису.

Как родитель Двойка любит своего ребёнка, ободряет, поддерживает и ведёт. Иногда Двойка боится за ребенка слишком сильно и чересчур заботится о нём, практически не давая ему возможности быть самостоятельным.

## ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Мать Тереза, Элеонора Рузвельт, Барбара Буш, Лучано Паваротти.

### 3. МОТИВАТОР / ИСПОЛНИТЕЛЬ

#### УДАЧЛИВЫЙ / ПЕРЕДОВИК / КАРЬЕРИСТ

- + 1. Я удачлив, оптимистичен и вечно занят.
- + 2. Я не позволяю никому мешать достижению моих целей.
- + 3. Меня угнетает некомпетентность и глупость.
- + 4. Мне не нравится, когда мне отказывают.
- + 5. Я счастлив, когда получаю очередное повышение.

#### Чего нельзя ожидать от Тройки

- + Умалчивания своих самых последних достижений на дне рождения у товарища.
- + Прихода на работу без ясного перечня предстоящих задач на листке бумаги или же в голове.

Мотиваторов радует успех, поэтому им хотелось бы, чтобы и другие восхищались их достижениями. Это яркие личности с внушительным кредитом доверия, образованностью и обширными личными контактами. Они способны завоевывать признание у разных групп людей. Их часто приглашают выступать с докладами, поскольку именно они могут произвести впечатление на аудиторию.

Поскольку люди Третьего типа воплощают собой идеал успешного человека, которым восхищаются окружающие, им легко мотивировать и убеждать людей, видящих в них достоинства, которых им самим недостаёт.

Экстраверты-Мотиваторы обаятельны и красноречивы. Это популярные люди, чьё умение общаться работает на их имидж и карьеру (это, как правило, взаимосвязанные вещи). Интроверты-Мотиваторы хотя и отстаивают свои убеждения, но при этом опираются на компетенцию и навыки, а не на ораторские способности.

Как и всякий другой тип, Третий имеет самые разнообразные, в том числе и негативные, проявления. Некоторые представители типа, например, безнадежно влюблены сами в себя и тайне сожалеют, что не все любят их так, как они себя сами любят. Отсюда — склонность преувеличивать собственные достоинства. И даже если они действительно весьма хороши, Мотиваторы претендуют на большее, часто хвастаются и значительно преувеличивают свои связи с сильными мира сего. Поступают они так из-за скрытой тревоги, что они не смогут вызвать восхищения, которого они жаждут, если не докажут своё превосходство над остальными, в которое они действительно верят.

**Сравнение с другими типами:** люди как Третьего, так и Восьмого типов участвуют в конкуренции и обладают необыкновенным обаянием. Разница заключается в том, что Мотиваторы предпочитают избегать открытого конфликта, а Лидеров противостояние не страшит. Они стремятся уничтожить соперников, Мотиваторы же пытаются просто показать своё превосходство.

Люди типа «3» буквально притягивают к себе всяческие премии и награды. Они являются абсолютными победителями и чемпионами во всём, за что бы ни принялись. Они ориентированы на результат и успех, из них получаются активные и думающие лидеры. В детстве они получали награды за свои достижения, но тогда награждались результаты, а не чувства и не эмоциональная заинтересованность в других людях. В результате такие люди настолько боятся неудачи и отказа, что не позволяют себе расслабляться. Они полностью поглощены своей внешностью и статусом. Чувство собственной ценности у них исходит не из убежденности в своих достоинствах, а из отношения окружающих. Успех для них важнее всего. Они готовы принести себя в жертву собственной карьере и ожидают того же от окружающих. Собственные чувства приносят им дискомфорт, им трудно вступать в близкие отношения, они могут потерять друзей из чувства конкуренции.

## ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Вы должны превратить сознание собственной ценности и склонность к переработке во внутреннюю убежденность в том, что вы можете оценить себя самостоятельно, не ориентируясь на внешние атрибуты. Вы должны дать себе время, чтобы расслабиться, заняться любимым делом — но только не работой.

## РАБОТА

Люди типа «3» — золотой фонд любой фирмы. Они служат примером для остальных сотрудников. Идеальной областью приложения сил для людей типа «3» являются бизнес, политика и торговля. Они — прирожденные лидеры, умеющие заставить людей почувствовать себя хорошо только благодаря тому, что их включили в команду. Но вам нужно поближе узнать своих коллег, не ограничивайтесь только служебными обязанностями. Обеспечьте себе нормальный отдых — возьмите отпуск, отгул. Если вам не напомнить, вы будете работать по 24 часа в сутки все 365 дней в году. Ваша страсть к признанию может послужить причиной конфликта с начальством.

## КАК РАСПОЗНАТЬ?

Люди типа «3» не наденут ультрамодную одежду. Они следят за модой с классической точки зрения. Обтягивающая кофточка или открытая блузка не для вас, но вы первой наденете туфли из крокодиловой кожи, чтобы соответствовать новому веянию моды, о котором говорят все вокруг.

Тройка нуждается в реакции других. Ей очень нравится позитивный резонанс окружения. Часто чувствует себя удачливой и талантливой. Считает, что компетентна и может судить действия других.

Тройка в работе энергична, интенсивна и осознаёт цели. Уверенность Тройки основывается на оценках её работы и деятельности. Сама себя она осознаёт тоже через работу, собственная личность не так важна. Если спросишь у Тройки: "Кто ты?", легко даст описание, которое будет связано с работой и задачами. Например, назвав своё имя, может сказать: "Я работаю директором торговой фирмы".

Для Тройки важно произвести хорошее впечатление. Результат работы должен выглядеть хорошо. Впечатление должно быть хорошим. Хотя Тройка выглядит схоже с Единицей, они всё же сильно отличаются друг от друга. Если Тройка делает работу ради того, чтобы произвести хорошее впечатление, то Единица сделает её хорошо в силу внутренней необходимости. Для Тройки важно быть замеченным другими, для Единицы это абсолютно не важно. Для Тройки настолько важно производить впечатление удачливого в жизни человека, что она автоматически откидывает в сторону свои эмоции. Действует "благоразумно", чтобы столь необходимое ей правильное впечатление появилось у других.

Причины этого часто кроются в детстве, в котором присутствовала соревновательность. Возможно, ребёнок сам по себе не имел достаточного внимания. Центральной точкой оценки ребёнка был лишь его успех. Советская система была обществом сурового соревнования индивидуумов. Всё происходило на конкурсной основе. Восхищались сверхвиртуозностью, а награждали только тех, кто мог её достигнуть. Соревнование простиралось от специальных детских школ до концертов, в которых участвовали уже достаточно известные творческие личности. Подобная оценочная атмосфера естественно вошла и в семьи, где действия детей легко становились предметами постоянного "шлифования" со стороны взрослых, а дети как личности забывались.

Тройка чрезвычайно зависима от обратной связи (feed-back). Она чувствует себя хорошо или плохо в зависимости от того, какой резонанс получает её деятельность. Как мы помним, Единица не так часто обращает внимание на благодарности, иногда они затрудняют её существование. Тройка же в этом является её противоположностью. Тройке требуется положительная обратная связь и постоянная благодарность. Тройка считает, что и для всех других типов личности очень важно производить хорошее впечатление. Это легко приводит к неправильным заключениям о поведении других людей.

Тройка чувствует себя хорошо в профессиях, где есть возможность быть лидером. Эти профессии можно найти в банках, больших компаниях. А также в профессиях, где возможна карьера в свете рампы: политиков, спортсменов, президентов фондов.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Несгибаемость, уверенность, удачливость, упорство, убежденность, честолюбие, конкурентоспособность. Тройка является строителем карьеры. Она может ставить цели, выдвигать идеи и планировать. Всё это ясно складывается в её голове. Фиксирование на бумаге требуется лишь для того, чтобы достигнуть подтверждающего одобрения у других.

Тройка энергична и способна осуществлять свои планы. От природы склонна к обучению и имеет строгий внутренний контроль. Это делает её компетентной в своей профессии.

Тройка способна выполнять одновременно несколько задач и быстро приспосабливаться к новым. Не пытается подобно Единице повторять сделанное в лучшем варианте.

Так как Тройка ценит отдачу и благодарность, она способна благодарить и других. Часто становится душой рабочего коллектива.

### СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Нарциссизм, оборонительность, поверхностность, нетерпеливость, самолюбование, враждебность, склонность к переработке.

Слабой стороной Тройки является предательство. Это проявляется прежде всего по отношению к самой себе. Она трансформируется согласно требованиям обстановки, подобно хамелеону.

Тройка оценивает, что данное социальное или профессиональное окружение ждет от неё, и приспосабливается к этому шаблону. Предательство достигает высшей степени, потому что Тройка начинает искренне верить в этот свой новый собственный имидж. Часто получается замкнутый круг: приспособившись к шаблону, взяв новый имидж и убедив в нём других, Тройка верит в созданные ей самой легенды, например, о своей удачливости или о своих достижениях.

### ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Производить впечатление очень важно для Тройки. Это происходит натурально, она стремится воздействовать позитивно и с шармом. Огромное количество энергии затрачивается на это.

Николай Васильевич Гоголь мастерски описывал характеры своих героев. Знаменитого Чичикова из "Мертвых душ" он характеризовал так: "...О чём бы разговор ни был, он всегда умел поддержать его. Шла ли речь о лошадином заводе, он говорил о лошадином заводе; говорили ли о хороших собаках, и здесь он сообщал очень дельные замечания... говорили ли о добродетели и о добродетели рассуждал он очень хорошо, даже со слезами на глазах. О выделке горячего вина, и в горячем вине знал он прок. О таможенных надсмотрщиках и чиновниках — и о них он судил так, как будто сам был чиновником и надсмотрщиком... Словом, куда ни повороти, был очень порядочным человеком... Все чиновники были довольны приездом нового лица, губернатор о нём изъяснился, что он благонамеренный человек; прокурор — что он дельный человек; жандармский полковник говорил, что он ученый человек; председатель палаты — что он знающий и почтенный человек; полицмейстер — что он почтенный и любезный человек; жена полицмейстера — что он любезнейший и обходительнейший человек. Даже сам Собакевич..." По этому описанию можно смело утверждать, что Чичиков относится к типу личности Тройка. Совместное пребывание с компаньонами без программы и графика для Тройки очень затруднительно. Совместное пребывание требует мотивов: теннисные уроки, карточная игра, день рождения и т.д. Просто находиться рядом с кем-нибудь без веской на то причины — нелегко. Это в некоторой степени означает, что Тройке трудно войти в контакт со своими собственными эмоциями и чувствами.

Как родитель Тройка интенсивно выполняет важные для неё самой дела. Ребенок должен быть здоровым, хорошо выглядеть, иметь какие-либо способности. Должен преуспевать в тех делах, которые для родителя являются важными. В результате часто Тройка не так много времени уделяет чувствам и желаниям самого ребенка. Однако она бывает очень хорошим родителем, потому что надёжна, последовательна и любит заботиться о своей семье.

### ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Билл Клинтон, Арнольд Шварценеггер, Элвис Пресли, Сильвестр Сталлоне, Сомерсет Моэм.

## 4. РОМАНТИК / АРТИСТ

### ИНДИВИДУАЛИСТ / МЕЧТАТЕЛЬ

- + 1. Я жду, когда ко мне придёт любовь всей моей жизни.
- + 2. Я сделаю всё что угодно, лишь бы избежать рутины и повседневности.
- + 3. Мне часто говорят, что я слишком чувствителен: я могу заплакать в мгновение ока.
- + 4. Порой я чувствую, что меня никто не понимает.
- + 5. Я люблю искусство — литературу, кино, театр, живопись.

#### Чего нельзя ожидать от Четвёрки:

- + Заказа в ресторане обычного кофе, если есть возможность заказать Капучино, специальный кофе.
- + Отказа от начатого курса по переселению душ, потому что тот слишком абстрактный.

В людях Четвёртого типа сочетаются эмоциональная глубина, восприимчивость и интуиция. Их не устраивает обыденность и поверхностность, им не по душе, что большинство людей мирятся с серостью жизни. Этот тип обладает наибольшей заинтересованностью в эмоциональном и духовном росте из всех психологических типов. Романтики способны проявить необыкновенную доброту, особенно к тем, кто переживает кризис, но так же легко могут вывести людей из себя.

Поведение представителей этого типа самое разное, в основе чего лежит их нежелание быть похожими друг на друга. Интроверты-Романтики могут казаться отчужденными и даже загадочными. Многие экстраверты-Романтики стремятся обладать необычной внешностью, любят прибегать к нетрадиционным видам причёски или одежды. В своих лучших проявлениях люди Четвёртого типа склонны к творческому самовыражению, будь то в литературе, театре или кинематографии. У менее гармоничных лиц этого типа заметны либо чрезмерная замкнутость, либо другая крайность — демонстративно бурная деятельность, которая маскирует скрытые проблемы. В характере многих Артистов есть элемент безрассудства, которое проявляется в моменты отчаяния, когда человек думает: «Надежда потеряна, почему бы не прибегнуть к безумству?» Если они часто поддаются такого рода импульсам, то в конце концов могут оказаться в затруднительном положении, в котором их отчаяние только возрастает и даёт толчок нездоровому поведению.

Романтики добавляют глубину отношениям с людьми, зачастую с драматическим результатом. Как никто другой, они понимают эмоции партнёра, но и боль могут причинить, как никто другой. Находясь, как всегда, в поиске необычных ощущений, Романтики тянутся к людям, которые держатся на расстоянии, пытаются втянуть их в отношения, но, едва это происходит, теряют к ним всякий интерес и отвергают их. Люди Четвёртого типа существуют за счет партнёров, которые стойко выдерживают подобные колебания.

**Сравнение с другими типами:** люди как Четвёртого, так и Седьмого типа, Энтузиасты, стремятся избегать посредственности, но Романтики ищут переживаний в своём внутреннем мире (как в удовольствиях, так и в неприятностях), Энтузиасты же ориентированы вовне и избегают самоанализа и неприятных ощущений. Люди типа «4» — это художники, творцы, люди Возрождения. Чувствительные и страстные, они постоянно ищут смысл жизни и всеми силами стремятся избежать скуки и повседневной рутины. Они хотят понять глубинные чувства других людей. Но и окружающие должны понимать их не менее глубоко. Из всех девяти типов личности именно тип «4» наилучшим образом осознаёт свои внутренние чувства. Если вас не понимают или причиняют вам боль, вы можете стать холодным и отстранённым. Ваше детство, скорее всего, прошло в одиночестве. Вы не были счастливы. Вы чувствовали себя брошенным одним из родителей или обоими. И тогда вы обратились к самому себе. Вас привлекает всё недоступное, ускользающее, непостоянное. Общение утомляет вас, вы стремитесь сделать его творческим и нетривиальным.



#### ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Вам нужно преодолеть поглощённость собственными чувствами и мыслями и выйти во внешний мир. Научитесь воспринимать мир как игру, отпускайте любовь без сожаления.

## РАБОТА

Неудивительно, что из людей типа «4» выходят несравненные поэты, музыканты, актёры и художники. Но они добиваются успеха и в более традиционных видах деятельности, например в бизнесе. Помните, что руководство ценит пунктуальность и предсказуемость не меньше, чем гениальные идеи. Работая с людьми типа «4», следует отделять рабочую критику от критики личной. Они очень чувствительны и склонны воспринимать всё на свой счёт.

## КАК РАСПОЗНАТЬ?

Неудивительно, что такие люди сами определяют собственный стиль. Они живут под знаком оригинальности. Люди типа «4» любят экстравагантную одежду, они ни за что не наденут тривиальный костюм или же смогут придать ему совершенно нетрадиционный вид.

Четвёрку тянет к жизненной драме, сильным чувствам. Меланхолия и тоска являются характерным настроением для неё. Четвёрка часто бывает артистична и чувствительна. Всегда тоскует и пытается найти то, чего нет здесь и сейчас.

Четвёрка легко выбирает профессию, которая отличается от обыденности. Из неё получится артист, целитель или миссионер. Четвёрку не пленяет повседневная рутинная работа, таковую она может принять только как временное явление: "Пока не получу настоящую работу".

В детстве Четвёрка отличается богатым воображением. Может рассказывать истории о духах, которых видела в лесу. Может играть одна в свои собственные игры, иногда принимая других детей в свой театр не только в качестве зрителей, но и в качестве партнёров по игре. Подрастая, ассоциирует себя со звездами кино, героями, идеализирует учителей и т. д. В юности может свершить революцию, если убедится, что её не понимают. В своей работе и целях Четвёрка логична. Может бороться за достижение тех целей, которые считает для себя важными. Однако другие дела не заставят этого делать. "Будь что будет. Пусть дела идут, как идут!", — с лёгкостью устанавливает Четвёрка.

Для Четвёрки естественно найти себя в какой-нибудь области искусства.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Творческое начало, эмпатия, эмоциональность, рискованность, интуиция, выразительность, страстность. К сильным сторонам Четверки относятся чуткие наблюдения, способность уживаться с людьми. При желании Четверка искусна в человеческих отношениях. Способна быть проводником в джунглях чужих эмоций, поскольку ей известна вся палитра человеческих чувств.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Склонность к преувеличению, отстранённость, поглощённость собой, меланхолия. Зависть — слабая сторона Четвёрки. Зависть проявляется очень специальным образом. Четвёрка не хочет забирать что-нибудь у других, зависть её другого порядка: преуспевание других (на работе или в искусстве) причиняет ей болезненный укол, если в жизни недостаёт собственного успеха. Зависть Четвёрки в этом смысле позитивна и является движущей силой. Хочется достигнуть такого же уровня. Но если Четвёрка добивается этого успеха, для неё этого недостаточно. Появляется другая мечта или новая зависть к достижениям другого. Четвёрке трудно расстаться с завистью.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Четверка хочет глубоких человеческих отношений. Может быть эмпатичной и интенсивно жить эмоциональным состоянием другого человека. Эти эмоциональные состояния очень важны: чем интенсивнее состояние, тем сильнее коммуникация. Из этого она берёт свой эмоциональный опыт.

Подоплёкой этих эмоциональных состояний Четверки является страх стать отверженной. Для этого типа личности человеческие отношения не являются автоматическими и не могут автоматически продолжаться. Четвёрка взвешивает, как долго может продлиться возникшая дружба или любовные отношения. Она требует в этих отношениях постоянного повторения в различных формах, уверений в любви и дружбе, нежных слов и маленьких знаков внимания.

Четверка остро чувствует непонимание. Часто окружение недооценивает драматизма её эмоционального состояния. Тогда она "закрывается в своей раковине".

Четвёрке необходим такой сильный и надёжный человек, на которого волнообразные движения её эмоций не влияли бы. Именно подобных людей Четвёрка выбирает себе в компаньоны, мнение которых ценит и советы которых принимает.

Как родитель Четвёрка поддерживает и помогает ребёнку в его естественном развитии, не желая особенно что-либо изменять в нём.

## ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Мария Каллас, Рудольф Нуриев, Фредерик Шопен, Марсель Пруст, Эдит Пиаф, Густав Малер, Петр Ильич Чайковский, Герман Гессе, Эдгар По, Майкл Джексон, Поль Саймон.

## 5. НАБЛЮДАТЕЛЬ / МЫСЛИТЕЛЬ

### ДУМАЮЩИЙ / САМОДОСТАТОЧНЫЙ.

- + 1. Я хочу знать и понимать всё, что происходит вокруг меня.
- + 2. Я плохо себя чувствую в окружении большой толпы людей.
- + 3. Мне нужно время для себя самого.
- + 4. Люди часто спрашивают меня, о чём я думаю.
- + 5. Я раздражаюсь, когда мне приходится повторяться или объяснять свои мысли.

### Чего нельзя ожидать от Пятёрки

- + Прихода на годовщину фирмы в качестве добровольного тамады.
- + Длительной недельной автобусной поездки вместе с футбольными фанатами.

У людей Пятого типа наиболее развиты интеллектуальные способности, из которых они извлекают максимальную пользу. Эти люди практически всегда тщательно всё обдумывают, прежде чем перейти к действию. Им свойственен научный подход, нравится создавать гипотезы, которые впоследствии внимательно проверяются. В своих лучших проявлениях представители Пятого типа – это старательные исследователи, внимательные наблюдатели, люди, обладающие даром предвидения, которые приступают к разрешению проблем ещё до того, как остальные их заметили. Мыслители также чрезвычайно независимы и могут годами преследовать свои цели без внешнего одобрения или признания. Окружающие могут теряться в догадках по поводу того, чем в действительности озабочены эти люди, пока их работа не завершена и не обнародована. Многие известные исторические персонажи – люди, принадлежащие к Пятому типу. Их идеи опережали на десятилетия, а иногда и на столетия, идеи современников.

К сожалению, подобная независимость часто приводит к социальной изоляции Мыслителей. Тогда они начинают избегать общения, отталкивая окружающих для сохранения своей независимости, не желая растративать впустую заработанную трудами проницательность. У таких людей развивается циничное мировосприятие. Оно только усиливает их изоляцию и ожесточение. Независимость в суждениях приносит своеобразие в их мышление, которое может проявляться как во всём великолепии, так и со всевозможными странностями (в зависимости от того, в каком состоянии находится человек). Как и все типы, они стараются избежать ловушек, которые им готовят особенности их характера. Мыслители, которые действительно делают такие усилия, блистают в обществе за счёт своего острого ума.

Все психологические типы, в том числе и Пятый, имеют различные проявления. Некоторым представителям Пятого типа свойственен интеллектуальный снобизм, другие же добры и заботливы. Их размышления необычны в своей независимости от ожиданий окружающих и установленных традиций, следовательно, Мыслители, как никто другой, способны достичь исторических вершин в интеллектуальной сфере (как и представители Восьмого типа, Лидеры, в областях, где нужно предпринимать действия).

Многие считают, что к Пятому типу принадлежал и Эйнштейн, но это спорно. Скорее, он был Девятого типа, Миротворец, или Восьмого, Лидер, благодаря своему беспечному, грубоватому характеру, живому интересу к людям, одухотворенности и миротворчеству.

**Сравнение с другими типами:** стремление размышлять и умение внимательно обращаться с информацией характерны для людей Первого и Пятого типов. Однако Реформаторы проявляют склонность мыслить объективно, с целью придать рассуждениям конкретность. Наблюдатели же мыслят абстрактно, преследуя цель понять суть явления. Они ориентированы на идеи, в то время как Реформаторы – на идеалы.

Людам как Пятого, так и Шестого типа свойственно задаваться вопросами; и те, и другие проявляют типичные черты своего скептического характера, предвидя наихудшее развитие событий. У Лоялистов сильно развита потребность нравиться, у Мыслителей же — нет. Поэтому психология Лоялистов в значительной мере обусловлена окружающими и в меньшей степени подвержена риску изоляции от общества.

Люди типа «5» не любят действовать, им нравится наблюдать и ожидать исхода. Они хотят знать, что происходит вокруг них, а не участвовать в происходящем. Они — мыслители, а не делатели. Эти люди наиболее интеллектуально одарены и чрезвычайно независимы. В детстве в их внутренний мир часто вторгались, им не хватало уединения. Став же взрослыми, они используют любую возможность посидеть за закрытыми дверями в собственной комнате. Если им это не удаётся, они отгораживаются от мира эмоциональными барьерами. Они не только стремятся находиться на расстоянии от других людей, но соблюдают и эмоциональную дистанцию. Обязательства и потребности других людей утомляют их. Они держат собственные чувства при себе, ревниво оберегая собственную личную жизнь. Они просто не хотят тратить время и энергию на жизненные драмы других людей.

### ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Вам нужно активнее участвовать в жизни. Превратите свою отстранённость в сострадание. Не держите свои знания под спудом, делитесь ими с окружающими.

### РАБОТА

Люди типа «5» — это интеллектуальные лидеры любой организации. Из них выходят отличные изобретатели, инженеры, исследователи. Им следует выбирать такие профессии, в которых они смогут проявить свои интеллектуальные способности, получать возможность исследовать и анализировать. Из людей типа «5» получаются плохие руководители, поскольку им лучше всего работает в одиночку и за закрытыми дверями. Работая в команде, им приходится делать над собой усилия, чтобы коллеги поняли их идеи и задумки.

### КАК РАСПОЗНАТЬ ЧЕЛОВЕКА ТИПА «5»?

Людей типа «5» можно распознать за километр. Они совершенно не думают о моде и готовы надеть на себя что угодно. Чувство стиля им совершенно незнакомо. Они просто не осознают, что на них надето. Если за ними не присматривать, они могут надеть совершенно несовместимые предметы одежды, например, совместить клетку и полосу.

Пятёрка — наблюдатель. Этот тип личностей любит удалённость от других. Если спросить Пятёрку о приятных моментах детства, то можно услышать о привычке уходить куда-нибудь в одинокое убежище для чтения и размышления. Пятёрка нуждалась в собственном мире. Наиболее вероятной причиной такого поведения могло быть слишком назойливое окружение. Пятёрке не было дано времени для собственных мыслей и решений. Другой альтернативой может быть то, что в детстве её забывали, оставляли без внимания во время принятия решений, планирования и прочего.

Пятёрка тщательно готовится к будущим ситуациям. Заранее просит проинформировать о повестке собрания, желает знать, кого будут чествовать на празднике и что там будет происходить. Пятёрке необходимо оценить заранее возможности и ресурсы.

В социальной обстановке, например во время праздника, Пятёрка с удовольствием отступает на задний план, становясь невидимкой. Пятёрка не относится к тем, кто первым предложит тост в честь какого-либо хорошего дела или выдающейся личности. Напротив — своё собственное особое мнение выразит весьма энергично и бесстрашно. Это может показаться посторонним прямо-таки агрессивным. При этом с удовольствием презентует своё увлечение или ноу-хау и представит коллег, которые интересуются подобным.

У Пятёрки богатый внутренний мир идей, в котором она очень хорошо себя чувствует. У грёз есть крылья, а в глубине души Пятёрка находит свободу полета. Пятёрка чрезвычайно интересуется знаниями. Это может проявляться в постоянном отслеживании последних новостей, коллекционировании газетных вырезок или самих газет и журналов, которые могут не выбрасываться много лет, так как эта информация может когда-то понадобиться. У Пятёрки можно увидеть богатую домашнюю библиотеку или видеотеку. Пятёрка легко становится большим специалистом в какой-либо отрасли. Иногда может стать "настоящим чудачком" — наподобие профессора из комедий, живущего в своем собственном мире. Это тип личности, который может стать победителем в телевизионных интеллектуальных играх, наподобие "Как выиграть миллион". Порой это просто ходячая энциклопедия.

Пятёрка входит в Тройку Интеллекта, посторонние легко видят в ней мыслителя. Эта склонность к размышлениям о жизни в собственном мире может создать Пятёрке имидж "слегка странного человека".

Описание слуги Чичикова Петрушки в "Мертвых душах" Гоголя очень схоже с Пятёркой: "...Характера он был больше молчаливого, чем разговорчивого; имел даже благородные побуждения к просвещению, то есть к чтению книг, содержанием которых не затруднялся. Ему было совершенно всё равно, похождения ли влюбленного героя, просто букварь или молитвенник — он всё читал с равным вниманием. Если бы ему подвернули химию, он бы и от неё не отказался... Это чтение совершалось более в лежачем положении в передней, на кровати и тюфяке, сделавшимся от такого обстоятельства убитым и тоненьким как лепешка... Петрушка ничего не отвечал и... старался заняться каким-нибудь делом или подходил с щеткой к висевшему барскому фраку или просто прибирал что-нибудь. Что думал он в то время, когда молчал... Бог ведает, трудно знать..."

Хотя Пятёрка относится к типам личности интеллекта, проявление физического существования для неё очень важно. Она получает удовольствие от спорта, её можно найти среди тех, кто любит подраться.

Пятёрка любит находиться в профессиях интеллектуальных, таких как техника и наука. Именно они дают возможность проявить способность Пятёрки открыть и рассмотреть проблему, найти дорогу к её решению.

### **СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ**

Глубокая проницательность, аналитический склад ума, восприимчивость, ум, уверенность в собственных силах. Пятёрка ясно рассуждает, может самостоятельно принимать решения и так же самостоятельно выполнять работу. Пятёрка — всегда независимый наблюдатель, объективно следит за ситуацией на расстоянии. Поэтому может быть хорошим советчиком и помощником.

### **СЛАБЫЕ СТОРОНЫ**

Одержимость, циничность, жалость к самому себе, эмоциональная отстраненность, высокомерие, сдержанность. Основной слабостью Пятёрки является скупость. Она оберегает свою персональную жизнь, не открывается, потому что боится, что её каким-либо образом начнут использовать.

Окружению трудно обнаружить скупость Пятёрки, так как она неприхотлива и порой аскетична. Однако Пятёрка способна в большом количестве приобретать и хранить те вещи и предметы, которые считает важными. Это вводит окружающих в заблуждение.

Скупость Пятёрки обнаруживается прежде всего в человеческих отношениях. Она не раскрывается. Это изолирует Пятёрку и заставляет чувствовать себя сторонним наблюдателем, стоящим в жизни как бы на запасных путях. Проблема одиночества действительно может прийти к Пятёрке, потому что у нее есть склонность вести себя таким образом, который другие истолковывают как безразличие. Этот факт увеличивает одиночество.

### **ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ**

Пятёрка хочет быть независимой. По этой причине окружение может считать её высокомерной. Подобное акцентирование независимости приводит к изолированности. Коммуникация с окружением невозможна в изоляции. Следствием этого является одиночество, к которому Пятёрка совершенно не стремится, оно возникает из огромного желания быть независимой. Однако Пятёрка часто чувствует себя хорошо в этом состоянии, считает его лучшим, нежели другие альтернативы.

Часто Пятёрка не понимает, что дружеские и приятельские отношения требуют заботы, коммуникации и встреч. Столкнувшись с одиночеством, она начинает удивляться, почему никто не звонит, не приходит, не приглашает в гости и так далее. Пятёрка не замечает, что сама дистанцировалась, мало того — никогда не высказывает другим своего желания общения. Однако ждёт первого шага к общению от других и раздражается в случаях, когда ожидаемой инициативы не возникает.

Пятёрка ожидает, что в общении будут соблюдаться границы. Обособленность — наиважнейшая задача. Пятёрка требует её от всех форм отношений. Дома должно быть место, где можно побыть некоторое время в одиночестве. С радостью работает по утрам или вечерам, до или после рабочего времени, когда тихо и не мешают другие. Пятёрка переживает свои чувства более ясно, когда находится в одиночестве. Из этого следует, что для Пятёрки память о знакомстве и дружеской встрече важнее, чем сама встреча. Чувства не успевают созреть при реальной встрече, чувства поспевают позже во время воспоминаний: "Как хорошо тогда было"! Эмоционально прочувствовать и схватить ситуацию в реальности Пятёрка зачастую не может.

Пятёрка охотно встречается с друзьями на праздниках, на общественных мероприятиях, на поле для гольфа, когда общение может обойтись лишь несколькими фразами. Для продолжения дружбы и близких отношений не нуждается в частых встречах. Будь счастлив, если твой друг Пятёрка, и через десять лет молчания его отношение к тебе не изменится!

Как родитель Пятёрка посвящает себя ребёнку. Внимательно наблюдает за его развитием, но иногда слишком много ждёт от него. Иногда проявляет нетерпимость к эмоциям собственного чада и начинает контролировать или давать указания.

 **ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:**

Исаак Ньютон, Чарльз Дарвин, Фридрих Ницше, Карл Маркс, Вольфганг фон Гете, Жан Поль Сартр, Зигмунд Фрейд, Глен Гульд, Билл Гейтс, Альфред Хичкок, Джон Леннон.

## 6. ЛОЯЛИСТ / СКЕПТИК

### СПРАШИВАЮЩИЙ / ВЕРНЫЙ

- + 1. Я часто терзаюсь сомнениями и переживаю.
- + 2. Я предпочитаю, чтобы границы и ограничения устанавливал кто-то другой.
- + 3. В большинстве ситуаций я предпочитаю уйти в тень.
- + 4. Я верен и предан семье и друзьям.
- + 5. Я склонен медлить.

### Чего нельзя ожидать от Шестёрки

- + Рассказа о заключении хорошей сделки при покупке старого автомобиля.
- + Решения отвезти свой автомобиль для обслуживания на новую авторемонтную станцию, не убедившись в компетентности сотрудников.

Представители Шестого типа хотят доверять и чтобы им доверяли, но при этом считают, что подлинное доверие требует огромного труда. Оно приходит только после внимательного предварительного наблюдения и выяснения истинных побуждений человека. Лица, принадлежащие к этому типу, хотят быть достойными доверия. Это проявляется в лояльности к людям, с которыми они связаны, будь то друзья или начальники. Верность, присущая Лоялистам, направлена на людей: работая на организацию, люди Шестого типа — наиболее преданные подчиненные, с увольнением же пропадает и привязанность к делу.

Иногда их называют командными игроками, имея в виду, что они хорошо работают как в группе, которой доверяют, так и имея определённую оппозицию, на которой они могут сфокусировать свой скептицизм. Скептики могут быть прекрасными лидерами в противостоянии врагу (в роли “врага” может выступать даже конечный срок при выполнении какого-либо дела), а особенно хорошо работают в подчинении. В отсутствие внешнего врага Скептики обращают сомнения на самих себя.

У многих людей Шестого типа своеобразное чувство юмора, хотя и отличающееся от обычного, но всё-таки забавное. Это позволяет Скептикам ставить под вопрос традиционное знание, при этом не отвергая его. Сравнение с другими типами: людям как Пятого, так и Шестого типа свойственно задаваться вопросами; и те, и другие проявляют типичные черты своего скептического характера, предвидя наихудшее развитие событий. У Лоялистов сильно развита потребность нравиться, у Мыслителей же — нет. Поэтому психология Лоялистов в значительной мере обусловлена окружающими и в меньшей подвержена риску изоляции от общества.

Наряду с Первым, Шестой — тип, уважающий правила. Представители этих типов проявляют лояльность и верность традициям. Главное их различие в том, что Реформаторы лояльны к законам, идеалам и институтам, в то время как Лоялисты больше преданны людям. Другое различие — в основном негативном состоянии. У людей Первого типа это гнев, у людей же Шестого типа — страх. Наконец, Реформаторы более независимы в своих оценках людей, а Лоялисты дорожат своей привязанностью к другим.

Люди типа «6» — это идеальные участники команды. Они любят, чтобы им говорили, что делать. Они верны и преданны окружающим, а в ответ они ожидают, чтобы о них заботились. Им нравится, когда установлены чёткие границы, правила, когда есть кому подчиняться. Они чувствуют себя в безопасности, соблюдая верность кому-либо или чему-либо, находящемуся вне их самих. В детстве их родители отличались непредсказуемостью, поэтому они привыкли медлить, выискивать сигналы опасности, прежде чем предпринимать активные действия. Став взрослыми, такие люди сохранили склонность медлить. Раздумья для них часто заменяют действия.

### ⚡ ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Преодолейте страх и сомнения, обретите храбрость и уверенность в себе, обретите спокойствие внутри себя самого. Вам нужно лучше относиться к самому себе, строить здоровые (а не зависимые!) отношения со значимыми для вас людьми.

## РАБОТА

Трудолюбивые и преданные люди типа «6» идеально подходят для руководства, особенно если могут быть заместителями руководителя или руководителями среднего звена. Им необходима властная фигура, которой они могли бы подчиняться. Они преданы организации и очень ответственны. Они комфортно себя чувствуют в армии, где необходимы командные усилия, где люди объединены единой целью. Людям типа «6» пойдёт на пользу доверие к внутреннему голосу, умение рассмотреть ситуацию со всех сторон. Не стоит перекладывать принятие решений на других людей.

## КАК РАСПОЗНАТЬ?

Люди типа «6» часто сливаются с толпой, разглядеть их нелегко. Они предпочитают джинсы или сафари, купленные где-нибудь на распродаже.

Шестёрка надёжна, честна и преданна. Она нравится многим. У Шестёрки хорошее воображение, являющееся важным фактором мировоззрения, которое может быть основано на сомнениях.

Шестёрке бывает трудно принять решение. Она затягивает с этим из-за подсознательного страха перед неудачей. Когда Шестёрка размышляет о будущем, перед её глазами встают всевозможные худшие вариации. Для Шестёрки дела не бывают автоматически ясны, она скрупулёзно просматривает их, высказывая сомнения и задавая вопросы. Часто этот скептицизм бывает утомителен для окружающих.

В своих рассказах о детстве Шестёрка может упоминать, что должна была превосходить поступки (и их последствия) членов семьи или друзей, непредсказуемо ведущих себя. Шестёрка несла за них ответственность. Часто вспоминает и о том, что была бойким ребёнком, которого любили. В детстве могла быть склонность к настойчивости и командности в поведении. Часто была своя сплочённая команда, которая могла и повоевать против других.

Отношение Шестёрки к авторитетам весьма своеобразно. С одной стороны, она с удовольствием восстаёт против них, с другой — ищет авторитет, на который может опереться. Это может идти из детства, а именно от встречи с авторитетной фигурой. Многие Шестёрки рассказывают о своём страхе перед учителем, родителем или кем-то, у кого была власть над ними.

Шестёрка в лучшем варианте в отношениях с людьми тепла, открыта, шутлива, преданна, порядочна и надёжна. В худшем случае: подозрительна, негибка и постоянно контролирует. Может изолироваться и стать агрессивной. Шестёрка с удовольствием работает в крупных организациях, таких как армия, университет. Она легко ассоциирует себя с какой-либо группой. Многие работают в медицине и в системе образования. Шестёрка, восстающая против авторитетов, становится предпринимателем или стремится к независимой профессии.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Верность, храбрость, преданность, обязательность, ответственность, чувство долга.

Шестёрка — надёжная, искренняя, сочувствующая. Обладает чувством ответственности и трудолюбием. У неё множество достоинств, которые дают возможность преуспеть. Однако удача в жизни для Шестёрки не является столь же важной, как для Тройки, которая воспринимает себя прежде всего в качестве удачливой и всегда побеждающей. Шестёрке требуется для успеха какой-нибудь позитивный толчок. Стремление к успеху как к таковому чуждо ей, а порой даже и неприятно. Шестёрка часто помогает слабым и таким образом как бы выкупает для себя право на плоды успеха.

Шестёрка сохраняет реализм и в моменты успеха, так как успех скорее смущает её, чем заставляет "бить себя в грудь" от гордости. Она быстро переходит от шума успеха в круг новых проблем. Может случиться даже так, что, находясь на самом высоком пике успеха, Шестёрка сменит место работы (чего обычно не делает в других ситуациях), желая начать сначала. Это потому, что ей легче с проблемами и трудностями, чем с успехом. Шестёрка является хорошим руководителем в сложных ситуациях. Она готова ко всем трудностям в разных вариациях и относится к ним спокойно. В этой заранее предугаданной ситуации она мужественна и бесстрашна. Это отношение Шестёрки к трудностям рождает веру и мужество и у находящихся рядом.

В качестве отца или матери Шестёрка заботлива и любяща. Иногда забота бывает непомерной; она беспокоится обо всех несчастных случаях, которые с ребёнком могут случиться. Тенденция к нерешительности может привести к тому, что Шестёрке может быть трудно установить ребёнку границы поведения, гармоничные с обществом. Поэтому ребёнок может чувствовать неопределённость в жизни.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Зависимость, детский максимализм, фанатизм, пугливость, негативное отношение к самому себе, оборонительность и паранойя.

Основной слабостью Шестёрки является страх. Страх является общим фактором Тройки Интеллекта, в которую также входят Пятёрка и Семёрка. Однако страх является слепой точкой, свойством, скрытым в самой глубине существа Шестёрки, против которого она борется. За страхом стоит неуверенность в себе.

Шестёрка может быть двух типов. Один тип — всегда осмотнительный, производит впечатление боязливого человека. Второй же производит впечатление мужественного, порой отчаянно смелого человека. Последние могут быть гребцами на порогах, альпинистами, боксёрами или чувствовать себя хорошо в опасных ситуациях, где можно взять за мерило самого себя.

Шестёрка чаще всего не осознает свой страх, он является действительно её слепой точкой. Страх генерирует наиболее заметную форму деятельности Шестёрки — подозрение. Подозрение — это общий момент для всех Шестёрок. Подозрения и стоящий за ними страх заставляют Шестёрку истолковывать слова близких таким образом, как если бы они таили в себе скрытый смысл. Это может стать для окружения утомительной чертой. Шестёрка постоянно ищет скрывающиеся за словами и поступками более глубокие мотивы. Она может начать ошибочно принимать это свойство за интуицию, способность ощущать информацию более восприимчиво, нежели другие.

Поскольку Шестёрка всегда ищет безопасность, эти сомнения могут привести её к сильным экстремальным политическим или религиозным движениям. Шестёрка может присоединиться к закрытым доктринам и культам, которые считаются весьма ортодоксальными. Таковыми могут быть крайнее христианство, фундаментализм в исламе, "научная вера", то есть скептицизм, крайние экологические движения и другое.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Шестёрка — надежный человек, исполняет свои обещания и обязательства, беспрекословно несёт ответственность. Того же Шестёрка ждёт и от других. Поскольку одним из основных свойств её характера является способность помогать, Шестёрка очень хороша в роли учителя, руководителя и наставника. Она способна работать с молодежью и правильно передавать им свои представления.

У искривленной Шестёрки позиции могут быть крайне авторитарными, негибкими и педантичными. В этом случае могут возникнуть трудности в общении, особенно в тех ситуациях, когда она чувствует угрозу своему существованию. Тогда Шестёрка дистанцируется. В худшем случае — ведёт себя агрессивно.

## ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Ричард Никсон, Франц Шуберт, принцесса Диана, Мэрилин Монро, Джордж Буш, Джулия Робертс, Михаил Барышников.

## 7. ЭНТУЗИАСТ

### ОПТИМИСТ / АВАНТЮРИСТ / ЛЮБЯЩИЙ УДОВОЛЬСТВИЯ

- + 1. Мне нравится жизнь, я ищу наслаждений.
- + 2. Я не люблю отдыхать, бездеятельность мне чужда.
- + 3. Ненавижу, когда люди ходят вокруг да около.
- + 4. Я хочу изменить мир, сделать его более счастливым. Можете назвать меня идеалистом.
- + 5. Я оптимист; я хочу заставить людей видеть хорошие стороны жизни.

#### Чего нельзя ожидать от Семёрки

- + Рассказа историй без преувеличения!
- + Посиделок вечером с друзьями, где он слушает рассказ о тяжёлом разводе.
- + Ухода в расцвете лет в монастырь для размышлений.

Представители седьмого типа совершенно не выносят скуки. Энтузиастов манят приключения, они годами накапливают богатый и разнообразный опыт. Им без усилий удаётся быть интересными, они обладают живым и весёлым умом, однако часто рискуют нарушить границы хорошего тона. В своём обычном состоянии люди Седьмого типа экспансивны, сохраняют юношескую энергию, в то время как они же в нездоровом состоянии демонстрируют ребячество, стремясь к немедленному удовлетворению своих прихотей. Энтузиасты обладают способностью мастерски владеть сразу несколькими областями знаний и переходить от одной области к другой. Как правило, Энтузиасты говорят быстро, передвигаются стремительно и делают несколько дел сразу. Когда вы разговариваете с ними по телефону, им удается попутно заниматься ещё чем-то. При личном общении они непрерывно наблюдают за окружающей обстановкой, и кажется, что только лишь наполовину слушают вас, стараясь при этом случайно не пропустить чего-то интересного. Энтузиастов воспринимают как необыкновенно умных людей, способных принимать решения на основании имеющихся фактов, но избегающих скучных дел вроде приготовлений к чему-либо или уборок. Лучшие из них работают с большой отдачей и при этом получают удовольствие от своей работы. Менее гармоничные Энтузиасты изматывают себя изнурительной борьбой со скукой, что приводит к нервным срывам, если скука не проходит.

**Сравнение с другими типами:** представители как Четвёртого, так и Седьмого типа стремятся избегать посредственности, но Романтики ищут переживаний, в первую очередь, в своём внутреннем мире (как в удовольствиях, так и в неприятностях), Энтузиасты же ориентированы вовне и избегают самоанализа и неприятных ощущений.

Люди типа «7» превыше всего ценят веселье. Они легки в общении, веселы и счастливы, они хотят получить от жизни всё. Им свойственен эпикурейский подход к жизни — они хотят попробовать всё, что может предложить им жизнь. Их энтузиазм и жажда жизни настолько заразительны, что передаются всем вокруг. Такие люди запоминают только светлые стороны своего детства. Они давным-давно рассеяли все страхи и боли, которые могли бы повлиять на их жизнь, силой собственного воображения. Они многое начинают, но редко доводят дело до конца. К таким людям не стоит обращаться со своими проблемами. Они не любят брать на себя обязательства и тратить свою эмоциональную энергию на других людей. Они всеми силами пытаются избежать скуки, не любят идти на конфликты, не выносят критики в свой адрес. Всё это портит им настроение и мешает радоваться жизни.

#### ⚡ ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Постарайтесь хотя бы немного забыть о себе и сконцентрируйтесь на чувствах и мыслях других людей. Жизнь покажется вам более радостной, если вы позволите себе глубже погрузиться в одно ощущение, а не станете разбрасываться. Очень важно сопротивляться искушению откусить больше, чем вы в состоянии прожевать.

## РАБОТА

Люди типа «7» идеально подходят для индустрии развлечений. Из них выходят замечательные рассказчики и писатели. В любом офисе они способны создать атмосферу веселья и творчества. Им нужна работа с гибким расписанием, где они смогут проявить свои нетривиальные способности к достижению поставленных перед ними целей. Они скучают, если им достаётся нетворческая работа. Им следует научиться терпению и умению ждать. Приложите усилие, тогда вам станет легче заниматься работой вдумчиво и настойчиво. Чтобы удовлетворить своё воображение, можете заниматься несколькими проектами одновременно.

## КАК РАСПОЗНАТЬ?

Отношение такого человека к жизни отражается и в его одежде. Его гардероб находится в полном соответствии с модой. Он смело надевает яркие цвета, ему нравится шокировать людей своей внешностью, он находит это забавным.

Семёрка — оптимист, имеет весёлый характер. Провидец возможностей. Энергична и весела, приходя, приносит с собой атмосферу беспечности. Её любят как коллегу и попутчика. Спасает многих обреченных на скуку. Семёрка первой поднимает бокал и произносит тост.

Оптимизм Семёрки строится на видении многочисленных возможностей и альтернатив. Худшее, что может случиться в жизни, это попасть в ситуацию, где не будет альтернатив. Семёрка приносит с собой эти бесчисленные альтернативы, но не желает выбрать из них окончательно какую-нибудь одну. Если спросить: "Что намерена делать в следующие выходные?", вразумительный ответ не получишь. Возможностей так много, ситуация может измениться, а лучшее пока не видно. Семёрка может прийти к вам в гости, поднять бокал, рассказать анекдот и быстро исчезнуть. У других может быть ещё веселей! Это Семёрка должна выяснить.

Слабым пунктом Семёрки является именно это нежелание окончательного выбора, фундаментального решения вопроса. Она не желает принимать на себя обязательства. Обязательство в двусторонней связи является делом сложным, так же как и работа на одном постоянном месте. Семёрка часто талантлива во многих аспектах, но узкая специализация в какой-нибудь профессии на одном рабочем месте часто невозможна. Она легко останавливается на полдороге.

Семёрка — мастер положительного мышления, спонтанна и либеральна, щедра и стремится улучшить мир. Для страданий нет места в мире Семёрки. Она не желает встречать слёзы и реальность жизни. Переключает своё внимание с этих скучных вопросов на позитивные альтернативы.

Истории из детства Семёрки солнечны и позитивны. Было много приключений и активности. Уживалась в компании товарищей, её любили. Часто Семёрка составляла хитрые планы по манипулированию своими родителями для устройства своих дел желаемым образом.

У Семёрки часто бывает несколько профессий. Но более устраивают те, где можно много путешествовать, например, коммивояжер, стюардесса, лётчик, фотограф и др. Иногда Семёрка чувствует симпатию к вождению машины, иногда — к работе под открытым небом. Работа в качестве бухгалтера, корректора или на заводском конвейере требует от Семёрки почти непомерных усилий.

В мире искусства прошлого и настоящего можно найти индивидуумы и группы с характерами Семёрки. В своих мемуарах Нина Берберова писала о художнике Михаиле Ларионове с типичным характером русского футуриста: "...Ларионов до старости сохранил в характере и поведении озорство, черту, бывшую традицией футуризма. Озорство было у Шкловского, у Маяковского, у имажинистов, у членов общества "Ослиный хвост"...эта важная черта целого круга художников, поэтов и музыкантов мало была отмечена...Как многие из его соратников, Ларионов был озорником и таковым прожил свою долгую жизнь. Всегда он что-то придумывал, иногда - с хитрой улыбкой, иногда - захлёбываясь от удовольствия и часто - назло кому-нибудь...В их квартире... под пылью...можно было найти сокровища...Эскизы Бакста завалились куда-то, ...черновик Есенина тоже где-то валяется и рукой Маяковского записанный экспромт, но где они ~ разобрать нет времени. Хозяин лежит на боку или бежит по улицам и кафе, "шумим, братец, шумим"..."

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Энтузиазм, позитивная мотивация, щедрость, веселье, интеллект, чувствительность, многогранность, работоспособность.

Семёрка — оптимист. Она вдохновляет и ободряет. Семёрка легко знакомится с новыми людьми и так же легко и непринужденно общается. Чувствует симпатию ко многим и многим нравится.

В рабочем коллективе Семёрка признаёт чувство группы и понимает каждого. Может соединить разные интересы в единое целое для решения общей задачи. В подобной ситуации Семёрка является генератором идей, человеком, стимулирующим коллективную работу.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Поверхностность, инфантилизм, зависимость, дилетантство, возбудимость, безразличие.

Слабой стороной Семёрки является ненасытность. Это выражается в чрезмерных притязаниях на опытность, в многочисленных предметах интереса и в постоянных скачках от одной идеи к другой. Кажется, что у Семёрки неутолимый голод на опыт. Ненасытность тесно связана с опытом и поиском альтернатив, но может быть и более конкретной. Покупка ради владения вещами не особенно важна для Семёрки, важнее всевозможное использование этих вещей.

Семёрка импульсивна и спонтанна. На практике это выглядит так, как будто ей затруднительно довести начатое дело до конца. В общении с окружающими есть негативное отражение этой черты. Семёрке трудно остановиться, чтобы выслушать, чего хотят другие. Интерес по отношению к другим людям легко остаётся поверхностным. Даже близкие отношения легко старятся, тогда Семёрка спешит к новым и возможно более интересным контактам. В кругах знакомых Семёрки это расценивают как оскорбляющее поведение, в результате чего люди осторожничают с Семёркой или закрываются от неё.

У Семёрки нет конца идеям и планам, однако нечасто хватает терпения погрузиться в подробности этих планов и реализовывать их до конца. Чтобы понять это, Семёрка нуждается в помощи близких.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Семёрка социальна, относится позитивно ко всем без исключения встреченным ею людям. Создаёт вокруг себя коммуникативную сеть из самых разных людей, в которой свободно ориентируется и передвигается.

Ограничивающих авторитетов Семёрка не знает. Устанавливает равноправные отношения с авторитетами. Приказы и инструкции Семёрка "приспосабливает к практике", то есть перерабатывает их в соответствии со своим видением для достижения задач. Делает так, как считает нужным, а не так, как приказали. Если авторитеты не принимают подобный стиль решения задач и устанавливают ограничения, Семёрка уходит, переходит на другое место. Альтернативы всегда в поле зрения.

Темп у Семёрки может быть таким, что захватывает дух. Такой быстрый переход от одного дела к другому тяжёл и для окружения, и для Семёрки. Это может лишить её ощущения цели работы и привести к подавленности. В роли родителя Семёрка щедра и вдохновляет. Желает, чтобы ребёнок имел в своей жизни стимул и много приключений. Однако спешка и занятость может привести к тому, что связь с собственным ребёнком останется отдалённой.

## ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Джон Кеннеди, Артур Рубинштейн, Элтон Джон, Федерико Феллини, Элизабет Тейлор, Марлен Дитрих.

## 8. ЛИДЕР / ХОЗЯИН

### ОТСТАИВАТЕЛЬ ПРАВ / ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЙ / УВЕРЕННЫЙ

- + 1. Я нонконформист и горжусь этим.
- + 2. Я считаю себя властным человеком.
- + 3. Не могу понять, почему люди позволяют другим руководить собой.
- + 4. Я отстаиваю то, что считаю правильным. Я ценю хороший спор.
- + 5. Мне легко принимать решения.

#### Чего нельзя ожидать от Восьмёрки

- + Тихого и молчаливого отступления, когда кто-то обидел.
- + Передачу обязанности председателя другому, потому что тот, другой, подходит на эту роль лучше.

Восьмой тип — это самые жёсткие люди, во всяком случае, они зачастую производят именно такое впечатление. В работе они напористы, прямолинейны и бесстрашны, говорят то, что думают, уважают тех, кто поступает так же. Им нравится обладать властью, на которую можно опереться, и независимостью от начальства и соперников. Как правило, они проявляют смекалку при накоплении состояния. Им не по душе любая угроза их авторитету и люди, пытающиеся скрыть какую-либо информацию. Лидерам ничего не стоит пойти на конфликт ради выяснения правды. Более мягкие черты характера люди Восьмого типа проявляют в скрытой от посторонних глаз обстановке. Хотя в домашнем кругу они также играют роль властного главы семейства и покровителя (даже женщины), в случае уверенности в том, что за ними доминирующая роль, могут развиваться мягкие черты их характера, они становятся необычайно великодушными. Иногда представители Восьмого типа достигают героизма, который несвойственен никакому другому типу. Неудачливые Лидеры не преуспеют ни в накоплении благ, ни во власти, но всё же будут поддерживать размах в речах, идеях и, по возможности, тратах (хотя могут встречаться на удивление скуповатые Хозяева).

В то время как представители других типов всеми силами будут стремиться избежать конфликта (в особенности Третий, Седьмой и Девятый), лица Восьмого типа в конфликте черпают энергию. И таким образом им удаётся преодолеть препятствия, способные сломить более слабого человека. В кризисные времена именно эти люди приходят на помощь в качестве политического или военного лидера. Представители Восьмого типа могут принести огромное благо большому числу людей. К сожалению, если этого не происходит, они становятся безжалостными тиранами.

Сравнение с другими типами: некоторые люди Первого типа (Реформаторы) имеют черты Восьмого (Лидеров). В самом деле, между ними много сходства — люди обоих типов независимы и обладают значительной силой воли. Тем не менее, они отличаются друг от друга тем, что Реформаторы направляют свою энергию на себя, на самодисциплину, Лидеры же — вовне, на контроль окружающей обстановки. Перфекционисты стремятся следовать установленным правилам, Хозяева — сами устанавливать правила, которым все, кроме них самих, будут следовать. Люди как Третьего, так и Восьмого типов участвуют в конкуренции и обладают необыкновенным обаянием. Разница в том, что Мотиваторы предпочитают избегать открытого конфликта, а Лидеров противостояние не страшит. Они стремятся уничтожить соперников, Мотиваторы же пытаются просто показать своё превосходство. Люди типа «8» — прирождённые начальники. Это самые властные люди из всех типов личности. Они готовы взять на себя ответственность за любую ситуацию. Им нравится быть сильными, рассчитывать на самих себя — только так они могут произвести на мир то впечатление, какое хотят. Находиться рядом с такими людьми интересно, потому что они любят конфликты, не боятся отстаивать свои убеждения, готовы постоять за себя и за друзей. В детстве им приходилось отстаивать свои интересы в борьбе с другими детьми. Они сумели заявить о своих правах в школе без слёз и жалоб.

Они не поддаются слабостям. Но если окружающие не поступают так, как хочется людям типа «8», они могут стать агрессивными. Они учатся побеждать, ломая сопротивление врагов. Люди типа «8» не боятся демонстрировать такие непривлекательные состояния, как гнев и злоба, они должны любой ценой вернуть себе контроль над ситуацией как на работе, так и дома. Они не позволяют себе поддаться ни малейшей слабости и уважают это качество в других людях. Однако слабых людей они судят безжалостно. Люди типа «8» сделаны из стали. Их часто критикуют за то, что они слишком много работают, говорят слишком громко, задерживаются слишком долго. Цели самосовершенствования

Постарайтесь стать более открытым и нежным. Начните более критично относиться к самому себе. Позвольте себе показать свои слабости окружающим.

## РАБОТА

Люди типа «8» — классический пример бизнесменов. Они обладают выносливостью и силой воли. Трудности их только закаляют. Им нравится работа, в которой они могут удовлетворить свою жажду власти и стремление к лидерству. Не позволяйте себе скатиться в манипуляцию окружающими. Вы способны стать великодушными и чуткими лидерами, если разовьёте в себе способность видеть ситуацию всесторонне. Постарайтесь приглушить свой темперамент, научитесь слушать маленьких людей. Вы должны замечать и самого слабого члена коллектива — именно он научит вас гибкости и умению достигать консенсуса.

## КАК РАСПОЗНАТЬ ЧЕЛОВЕКА ТИПА «8»?

Деловые обеды, деловые костюмы-тройки — вот классический стиль человека типа «8». Их одежда сразу же обращает на себя внимание дороговизной и изысканным покроем, хотя яркие цвета и оригинальные ткани не для них. Люди типа «8» любят сидеть во главе стола. Они никогда не сядут сбоку или спиной к двери — в такой позиции сложно защитить себя.

Восьмёрка полна энергии. Желает воздействовать на дела и события. Не скрывает своих умений. Хочет быть на свету, всеобщим объектом внимания. Должна чувствовать себя сильной. Не может принять собственную слабость и зависимость.

Если спросить о детстве, то можно услышать, что она была готова к борьбе за дело, которое считала важным. Была самостоятельной и сильной фигурой в кругу товарищей. Эта черта сохраняется всю жизнь. Восьмёрка не боится грандиозных новых идей, напротив, воодушевляется ими и быстро хватается за них.

Восьмёрка фокусируется на власти и лидерстве. Когда попадает в новое окружение, то первый вопрос: "Кто здесь руководитель?" Согласно представлению Восьмёрки, власть и управление всегда должны быть организованными. Свободное объединение людей (без структуры власти) не укладывается в мире идей Восьмёрки. Согласно её представлению: "Власть должна быть! Если не в моих руках, то в руках кого-нибудь другого". Если власть недостаточно точно определена, Восьмёрка принимает её на себя. Если же власть уже в руках кого-то, это часто воспринимается некой угрозой для себя, потому что Восьмёрка порой считает, что держащий власть использует её неправильно или в неправильных целях. В этом случае Восьмёрка легко формирует оппозицию, которой начинает руководить. Однако случается, что инициатива и власть автоматически передаются Восьмёрке, тогда она начинает привычно её использовать.

Восьмёрка чувствует себя хорошо в профессиях, где можно свободно осуществлять свои идеи и планы. Готова нести ответственность. Считает также важной экономическую безопасность. Среди Восьмёрок много бизнесменов, предпринимателей, лидеров профсоюзов, спортивных кумиров и т.д.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Организованность, жёсткость, стремление защитить, уверенность в себе, решительность, храбрость. Восьмёрка энергична, активна, способна принимать решения, может распределять рабочие обязанности, что делает деятельность организации более эффективной. Берёт на себя ответственность. Прямая и приземлённая. Того же требует от своих компаньонов и подчинённых.

Знает чего хочет и разъясняет это всем окружающим. Эти черты делают Восьмёрку хорошим лидером. Восьмёрка ценит прямоту, не уклоняется от споров и дискуссий. Ценит своих соперников. Споры не портят личных отношений.

Восьмёрка поддерживает и защищает своих близких и подчинённых, иногда даже готова защищать их дольше, чем требуется. Она всегда готова к борьбе за правое в её глазах дело.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Склонность к эксплуатации, эгоцентризм, авторитарность, агрессивность, сопротивление, стремление доминировать и отстаивать свою территорию.

Слабой стороной Восьмёрки является страсть, излишества. Восьмёрка торопится получить разное, сразу и в большом количестве. Речь может идти о чём угодно: о еде, питье, власти, деньгах, и т. д. В чём же действительно нуждается, она не осознает. Если обращает внимание на что-то, то это что-то становится главной целью, главным стремлением, объектом борьбы и страсти.

Восьмёрка достаточно свободна от чувства вины. Всё, что делает для укрепления своего статуса и положения, считает без сомнения правильным. Прокладывая свой путь, она произвольно задевает и обижает своих близких, чаще всего не замечая этого. Извинений от Восьмёрки почти никогда не услышишь, она просто не понимает своей вины.

Характер Восьмёрки в западной культуре считают мужским. Качества Восьмёрки, если это женщина, иногда приводят к поведению, которое непривычно для женщины. Там, где мужской припадок бешенства (например, бросание шляпы на пол в сопровождении брани) принимают как выплеск сильного напора, соответствующее женское поведение по тому же поводу считают возмутительным. Однако Восьмёркам свойственно долго держать в себе агрессию и время от времени взрываться, как и предполагает их темперамент.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

Восьмёрка делает всё по-своему: одевается, спорит, празднует.

Восьмёрка — не дипломат. Твёрдо высказывает своё собственное мнение. Не переносит уклончивой осторожности и требует, чтобы другие так же ясно излагали свои представления. Если этого не происходит, может спровоцировать спор, чтобы обнажить и увидеть мнение другого. Не любит лести и в лучшем случае может принять положительные оценки, основанные на её реальных заслугах.

Активность и использование энергии Восьмёрки основаны на инстинкте. Поэтому она легко может не заметить последствий своей деятельности, так как полагается на собственную оценку ситуаций, не принимая во внимание чувств и желаний окружающих. У неё недостает способности чутко воспринимать окружение и войти в гармоничную здоровую взаимозависимость от других. Для того, чтобы найти гармонию в жизни, ей требуется обратиться к нежности. Этого свойства будет недоставать Восьмёрке в течение всей жизни, если она не начнёт сознательно ориентироваться на духовный рост. Осознание этого факта трудно для Восьмёрки. В этом требуется помощь близких.

Зависимость от других людей для Восьмёрки — ужас. Она прямо-таки кичится своей независимостью и индивидуальной отвагой. Считает, что теряет силу, если переходит в общении на уровень эмоционального интеллекта и адаптируется к так называемым мягким ценностям. Подобное отрицание мягких сторон в себе зеркально проявляется в том, что Восьмёрке трудно принять мягкость в других людях. Она раздражается, видя в других те качества, которые устраняет в себе.

Восьмёрку не интересует, что другие о ней думают, любят её или ненавидят. Важно, чтобы дела продвигались таким образом, как сама Восьмёрка определила. Она целиком нацелена только на дело и цель, в каком-то смысле это "функциоцентрик". В этом сильно отличается от Тройки, которая действует весьма схожим образом. У Тройки есть желание понравиться и стремление соответствовать ожиданиям окружающих. Если окружение и ожидания меняются, Тройка готова измениться в соответствии с ними. Этот стиль изначально не годится для Восьмёрки. Восьмёрка меняет окружение под свою цель.

Иногда случается так, что Восьмёрка производит на людей более сильное и устрашающее впечатление, чем персона есть в реальности.

Отношения Восьмёрки с близкими людьми очень интересны. Если в рассуждениях о других типах личности мы можем говорить о различных ситуациях любви к своим близким, в случае с Восьмёркой о подобном чувстве часто приходится говорить с позиции покровительства. Восьмёрка чувствует любовь и эмпатию только к тем, кому покровительствует. В результате покровительство переходит в контроль своих подзащитных. Восьмёрка начинает проникать в их личную жизнь, в финансовые отношения, встречи с друзьями и т. п. Нежелание подобного покровительства, хотя бы частичного, сильно обижает Восьмёрку.

Будучи обиженной, Восьмёрка разрабатывает жуткие планы мести. Это часто сопровождается сильными высказываниями, но практически никогда не переходит от слов к делу. Это связано с её притязаниями на справедливость, что является чрезвычайно важной ценностью в жизни Восьмерки. Однако компенсация за "причинённую несправедливость" чаще всего требуется в незначительной форме, например фраза: "Я был не прав. Извини". И всё, конфликт исчерпан.

В отношениях с людьми Восьмёрка в лучшем случае справедлива, надёжна, заботлива, щедра, поддерживает стремления других, позитивна и шутлива. В худшем случае — склонна к собственничеству, большому желанию руководить, высокомерна, скандальна и негибка.

Как родитель Восьмерка заботлива, склонна к покровительству, иногда чрезмерному. Готова проводить с ребёнком всё своё время и отдавать всю энергию. Возможно, что некоторые Восьмёрки бывают сверхпокровительственными, непреклонными и чересчур руководят своими детьми.

#### **ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:**

Фрэнклин Рузвельт, Эрнест Хемингуэй, Франк Синатра, Генри Киссинджер, Мартин Лютер Кинг, Голда Мейер, Индира Ганди, Фидель Кастро, Пабло Пикассо, Иосиф Сталин.

## 9. МИРОТВОРЕЦ / ПОСРЕДНИК

### МИРОЛЮБИВЫЙ / АДАПТИРУЮЩИЙСЯ / МЕДЛЕННЫЙ

- + 1. Я предпочитаю уходить от конфликтов.
- + 2. Я не люблю перемен.
- + 3. Я чувствителен и не люблю подвергаться критике.
- + 4. Мне трудно принимать решения. Я всегда должен рассмотреть ситуацию со всех сторон.
- + 5. Я люблю слушать других людей.

#### Чего нельзя ожидать от Девятки

- + Сообщения рабочему коллективу о том, что она сердится, и пояснений, кто и почему в этом виноват.
- + Предупреждения жене о том, что поедет в отпуск один в то место, которое жена не одобряет.

У людей этого типа врождённая способность плыть по течению, видеть крайности в разногласиях и находить компромиссное решение. В своих лучших проявлениях представители Девятого типа способны мирить конфликтующие стороны. Они имеют непредвзятые суждения. Терпеливое внимание Миротворцев оказывает успокаивающее воздействие на людей; они лавируют между линиями огня и разряжают напряжённость. К сожалению, восприимчивость этих людей к проблемам окружающих затрудняет для них осознание своих собственных проблем. Способность всестороннего охвата проблем ведёт к пустым разговорам и уклонению от принятия решений. Это можно преодолеть, когда люди Девятого типа начинают учиться внимательно относиться к жизни, ставить перед собой конкретные цели и сроки, а также принимать участие в деятельности различных групп, чтобы, плывя по течению, они всё же доплыли до своей личной цели.

Возможны различные проявления этого типа. Некоторые буквально растворяются в своём окружении, не ищут внимания к своей персоне и не дают сильных эмоциональных реакций. Экстраверты-Посредники более охотно оказываются в центре внимания, но с единственной целью — наладить отношения в коллективе и убедиться, что все себя превосходно чувствуют в бесконфликтной обстановке. Зачастую эти люди впитывают в себя черты окружающих, что помогает им понять других, но опять-таки отвлекает от собственных потребностей. Посредники способствуют установлению мира не только вокруг себя, но и внутри себя. В умозрительных заключениях они приходят к какой-то действенной объяснительной системе, а затем в течение многих лет держатся за неё, не задавая себе дальнейших вопросов. Могут уйти годы, прежде чем такой человек «встряхнётся» и поймёт, что его жизнь шла на автопилоте и привела к совершенно незапланированным результатам. Сравнение с другими типами: людям как Девятого, так и Второго типа более свойственно чувствовать проблемы окружающих, чем свои собственные. Те и другие положительно настроены в общении по отношению к другим людям. Разница заключается в том, что Миротворцы склонны забывать себя ради других, Помощники же не только не жертвуют собой, но и тешат своё самолюбие, помогая другим.

«Дайте миру шанс» — вот центральная тема жизни людей типа «9». Они стремятся к гармонии и миру любой ценой. Из них выходят идеальные советчики, они способны справиться с самыми трудными переговорами. Они всегда способны удержать обе стороны за столом и прояснить все сложные моменты. Но способность видеть ситуацию со всех сторон может привести к возникновению двойственности и нерешительности. Столкнувшись с неразрешимым конфликтом или сложной ситуацией, с которой невозможно справиться, человек типа «9» может искать утешение в переедании, наркотиках, алкоголе, телевидении. Он будет делать всё, лишь бы уйти от проблемы. Он будет лениться и медлить. В детстве таких людей часто не замечали или игнорировали. Они научились настраиваться на волну собеседника. Став взрослыми, такие люди не любят перемен и изменений в распорядке, поскольку чувствуют себя комфортно только в традиционной обстановке. Им нужны строгие правила. Они ставят интересы других людей выше собственных. Они лучше понимают, чего хотят окружающие их люди, чем собственные желания.

## ЦЕЛИ САМОСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Вам нужно научиться преодолевать собственную инерцию и нерешительность, развивать уверенность в себе, обрести уверенность в силе ваших собственных убеждений.

## РАБОТА

Люди типа «9» могут сделать карьеру на дипломатическом поприще. Они способны разрядить любую конфликтную ситуацию. Из них выходят разумные и непредвзятые эксперты. Люди типа «9» добры, умеют внимательно слушать, способны в каждом найти что-то хорошее. Окружающие чувствуют себя рядом с такими людьми комфортно, даже если они устали. Но, несмотря на то, что вы — прирожденный дипломат, не бойтесь отстаивать собственное мнение, если это необходимо.

## КАК РАСПОЗНАТЬ?

Люди типа «9» говорят медленно, им всегда есть что рассказать — они хотят увлечь людей. Они любят нравиться. Их одежда привлекательна, комфортна и красива. Людей тянет к тем, кто одет подобным образом, в их обществе начинаешь чувствовать себя комфортно.

Девятка нравится многим. Она избегает конфликтов и противоречий. Это настолько в её природе, что другим иногда трудно представить, чего же Девятка хочет, каково её персональное мнение и чувства. Часто Девятка в этом тоже не разбирается. Не хочет прояснять собственные мнения и чувства, потому что тогда пришлось бы принимать точку зрения на дела и ситуации, а там скрывается возможность противоречий, которых Девятка стремится избежать.

Девятка не бросается в полемику и дебаты, если таковые возникают, например: на рабочем месте стремится их избежать, а если есть такая возможность, то уходит с места или переносится в "собственный богатый внутренний мир", то есть закрывает уши. И наоборот, непротиворечивые спокойные разговоры нравятся Девятке, в них она охотно принимает участие.

Девятка любит хорошо организованную деятельность, потому что таковая освобождает её от необходимости каждую минуту принимать свои собственные решения и делать выбор. Крепкая организация даёт ощущение безопасности. Девятка чувствует и знает из своего опыта, как легко отказаться от своих выгод в пользу более энергичных и суетливых людей.

У Девятки есть склонность забывать о себе. Она не осознаёт своих потребностей. Девятке легче совершать поступки на благо других или ради доброго дела. Дела же для собственного блага часто смущают. В этом случае она останавливается подумать, а завершение начатого для неё становится действительно трудным. Картина воспоминаний Девятки о детстве часто выглядит так: её мнение не принимали во внимание и она чувствовала себя некоторым образом посторонней. Девятка была ребёнком, который хорошо себя вёл, владел собой и заботливо скрывал свои чувства. Эта склонность чувствовать себя посторонним и нежелание бороться за осуществление своих желаний рано привели к представлению, что собственные дела всё равно никогда не будут идти желанным образом. В более позднем возрасте эта черта выглядит как нежелание выставлять свои потребности наружу и продвигать свои интересы.

Девятка охотно принимает благодарности. Любит, чтобы её гардероб и облик комментировали позитивно. Не отвергает дружеские объятия как знак позитивных чувств. Физиологические проявления: еда, питьё, а также дружба с людьми достаточно важны для Девятки.

Девятка — прирожденный дипломат, хороший слушатель и арбитр. Многие Девятки предпочитают профессии, в которых есть элемент помощи. Некоторые хорошо себя чувствуют в жёстких по форме организациях (армия, полиция) или в хорошо организованных больницах.

## СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

Восприимчивость, отзывчивость, заботливость, гибкость, терпеливость, стабильность, способность к переговорам. Девятка спокойна и производит гармоничное впечатление. Хороша в групповой работе. Сглаживает противоречия между людьми и воздействует успокаивающе.

Девятка нелегко впадает в панику, способна на хорошие поступки, даже находясь под давлением. В роли начальника Девятка справедлива, терпелива, хороший наставник. Эти качества дают ей возможность объединять людей для решения общей задачи.

Девятка выполняет дела планомерно, прилагая все силы, если для себя определила, что эти дела необходимо выполнить. В этом случае Девятку бывает нелегко остановить или изменить её мнение.

## СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

Медлительность, пассивность, низкая самооценка, жалость к себе, пассивная агрессивность, нерешительность. Слабой стороной Девятки является лень. Этому утверждению нелегко поверить, если наблюдать Девятку на работе, в учении и увлечениях. Она выполняет работу старательно, способна к большому напряжению в учебе и часто имеет множество хобби.

Лень Девятки открыто демонстрируется на другом уровне. Это касается важных вопросов, связанных с ней самой. Девятка ленится выяснить, какие же дела являются для неё самой важными. По этой причине она теряет ощущение важности достижения успеха. Девятка не может поверить в то, что хорошо сделанные дела принесут ей успех. На подсознательном уровне успех не считается важным. Жизненная стратегия Девятки приводит к тому, что она отказывается от притязания на успех, даже если имеются все предпосылки для его достижения. Часто это происходит именно тогда, когда всё готово и находится в руках Девятки. По этой причине судьба Девятки — "быть на втором месте".

Поведение Девятки часто бывает трудно истолковать. Например: она может придти в плохое настроение по совершенно непонятной для других причине. Часто эту причину не понимает и сама Девятка.

## ОТНОШЕНИЯ С ОКРУЖАЮЩИМИ

В отношениях с людьми Девятка в лучшем случае миролюбива и прямодушна, помощник и либерал. В худшем случае — своенравна, неуверенна, скрытно враждебна, может занять осуждающую позицию или скатиться до "сверхдипломатии".

Вообще Девятка либеральна, воспринимает различных людей и допускает различные мнения. Умеет расслабляться и веселиться. Может получать удовольствие от пребывания на званом вечере, от бесед и шуток. Девятка медленно выполняет задания, особенно будучи неуверенной. Однако при решении задач или выполнении дел Девятку не следует торопить давлением и вопросами. В этом случае она полностью блокируется. Лучшее средство — привязать её работу к графику, который связан с потребностями рабочей группы. Тогда Девятка сама уложится в план работы и не сочтёт это фактором, оказывающим давление.

Став родителем, Девятка становится опорой детских увлечений и стремлений, она тепла и любяща. Хотя часто ей бывает трудно установить нормы и границы поведения ребенка.

## ИЗВЕСТНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ТИПА:

Уолт Дисней, Рональд Рейган, Карл Юнг, Авраам Линкольн, Ринго Старр, Софи Лорен, Марк Шагал.





## УРОК 4. УРОВЕНЬ

### ЖЕРТВЫ УСПЕШНОГО УСПЕХА

Будучи окружённым адептами успешного успеха, волей-неволей начнёшь сомневаться в своих результатах.

У одних — а это нормально, что я этого не хочу?

У других — почему я всё ещё не там?

Успех как-то незаметно стал связан с расписанным на 2 года вперёд календарём, двумя смартфонами на столе, многозадачностью, отпусками в режиме «всегда на связи», отсутствием выходных и работой 24/7.

Со стороны вы выглядите успешным и востребованным, когда несётесь на полной скорости.

При этом часто вы даже не двигаетесь ни к какой цели.

Подумать вам об этом тоже некогда.

Большой список дел — ваша попытка доказать себе и другим, что у вас всё здорово, а бежите вы точно туда, куда хотите...

А так ли это?

Уровень задаёт кто-то извне.

Посмотрим на ограничения, чтобы прийти к естественному уровню.



Индивидуальное развитие зависит от устранения естественных пределов и ограничений не меньше, чем от приобретения новых навыков и знаний.

01

## ВЛИЯНИЕ СЕМЬИ.

В начале жизни дети накапливают знания об окружающем мире. Жизненный опыт позволяет ребёнку узнать о существующих возможностях, выработать соответствующий способ поведения. Ребёнку свойственно подражать поведению родителей и других авторитетных для него людей, воспроизводить их отношения, хотя бывает, что он ведёт себя противоположным образом.

Но почти всегда дети усваивают ограниченное, одностороннее представление о себе.

Сформировавшиеся у людей установки укореняются так глубоко, что их влияние обычно не замечается, человек может прожить всю жизнь, реализуя «программу», заложенную ещё в детстве.

### Пример 1.

Вы были уверены, что психологией денег не заработать, да и вообще это профессия для неудачников. Да, так действительно могло быть или даже было в момент вашего поступления или во времена молодости и самоопределения ваших родителей.

Сейчас всё меняется каждый год.

Установки, переданные родителем/окружением, далеко не всегда несут характер обесценивания ваших мечт и планов.

Вероятно, они хотели защитить вас от разочарований.

### Пример 2.

Я не любитель делить людей на возрастные группы, но посмотрим на тенденцию.

Я привожу возрастные категории, однако нередко встречаются люди в 20 лет с мышлением 50+.

Большое поколение 30-40 лет в том, что мы росли во время с определёнными ориентирами. Вышли на работу — и тут всё начало стремительно меняться.

Установки и информация теряют актуальность каждый год.

Адаптация под перемены — не желание, а необходимость.

Не секрет, что ребята 40+ нередко уже себя хоронят, для них перемены часто являются абстракцией. Они отделяют себя от несущегося временного потока, что позволяет сохранять баланс.

«Это уже не про меня».

50+ часто чувствуют себя оторванными, что способствует развитию депрессивных и тревожных состояний.

Вроде как и сделать ничего уже нельзя, не угнаться за переменами, и как сейчас жить тоже невозможно. Тупик.

Миф о высшем образовании как гаранте стабильности покалечил немало сердец.

В этом примере важно провести параллель с потребностью в безопасности.

Перемены, ещё и такие основательные, подрывают чувство безопасности. Человек в этот момент склонен по инерции возвращаться к привычному поведению.

Так и формируется замкнутый круг.

### Пример 3.

Одна из вещей, которую нам нужно признать, — есть очень много всего, чего мы не знаем. Даже если изучим всё на 100%, в скором времени и это изменится.

Вспомните момент поступления. Было ощущение, что выбора нет?

Медицинский  
Экономический  
Педагогический  
Юридический  
Ин яз  
И ещё парочка вариантов.

Выбор невелик.

Тиктокер, блоггер, инста-таргетолог, продюсер запусков, контент-мэйкер, иллюстратор Инста-обложек, менеджер по работе с блоггерами, администратор Инстаграм, куратор онлайн-школы, копирайтер, личный ассистент блоггера, дизайнер гайдов и чек-листов и ещё сотни профессий, которые не предлагают и не учат в университетах.

Не потому что они плохие и несерьёзные, а потому что новые.

И Ваша задача — жить в ногу со временем, учиться чувствовать его.

## 02 СОБСТВЕННАЯ ИНЕРЦИЯ.

Иногда люди смиряются с невозможностью перемен и развития. Подобная ситуация может иметь серьёзные последствия, поскольку эти люди капитулируют раньше, чем выложатся по-настоящему, и в итоге подрывают всякую вероятность успеха. Любая перемена возможна лишь при условии преодоления инерции, а это требует затрат энергии и настойчивости.

И, что немаловажно, веры. А на веру нужны силы.  
Иногда люди находятся в режиме ожидания годами.

«Вот сейчас я разберусь с ... и тогда». Есть то, что работает так. Но в случае профессиональной реализации и знакомства с собой это единичные примеры.

Выходит, такой подход становится ловушкой, собранной вручную.  
Момент триумфа над страхами (например) может не наступить никогда. Потому что страхи постоянно возникают в процессе действий.

## 03 ПРЕЖДЕВРЕМЕННОЕ РАЗОЧАРОВАНИЕ.

Порой человек начинает заниматься саморазвитием, но терпит неудачи и деморализуется. Бывало у вас такое?

Сложно идти дальше, когда страхи не в твоей голове, а в реальном прошлом опыте.  
Сложно биться в дверь, которая никак не откроется.

Любое препятствие вызывает колоссальный упадок сил, поэтому результат достигается незначительный.  
Человек зарабатывает эмоциональное истощение.

Когда устанавливается позиция «Ничего нельзя сделать», неудачи будут повторяться, а депрессивные состояния — усугубляться.

-Что делать? — вопрос из состояния безнадёги.  
-А у вас есть варианты?

Приходить в себя, подлечиться, если надо.  
И идти дальше.

### Пример.

Представим, что тем самым процессом со множеством неудач является как раз поиск профессии.

Люди тратят годы на самокопание и поиск одного правильного ответа — настоящего призвания, закодированного где-то в глубинах вашего ума.

Таким путём вы рискуете надолго потеряться в этом лабиринте.

Чтобы сделать первый шаг, не нужно точно знать, «оно» это или «не оно».

Первый шаг — это просто к чему-то приблизиться, к чему-то интересному для вас.

Пойти учиться, что-то попробовать, узнать о чём-то больше, выйти за пределы привычной сферы обитания, включиться в интересные профессиональные тусовки.

НЕ ставя на карту всё.

Это Попытка, а не последний шанс в жизни.

Для этого не нужно принимать Большое Решение.

Не нужно ничего бросать.

И выбирать одно-единственное направление тоже не нужно.

04

### НЕДОСТАТОК ПОДДЕРЖКИ.

Индивидуальное развитие часто предполагает тесные контакты с другими людьми. Когда человек пытается что-либо изменить, возникает определённый риск, возможны неудачи, неопределённость, нарушение сложившегося порядка вещей. Поддержка других людей помогает преодолеть неизбежные трудности, возникающие в ходе перемен.

#### Проблема этого пункта в двух вещах.

- + Использование отсутствия поддержки как оправдания.

— Меня никто не поддерживает, вот я и сижу.

— Эх, была бы у меня поддержка...

Всё это — обвинения и попытка подкинуть свою жизнь кому-нибудь другому.

- + Накопление вокруг себя несчастных, разочарованных в жизни людей.

На уроке будем смотреть на примере треугольника.



Каждый человек судит и оценивает других.

Во многих социальных группах даже принято считать, что это просто невежливо. В результате, к сожалению, пропадает ценная информация, которая была бы весьма кстати для развития человека.

Существует интересная закономерность:

Боитесь, что вас осудят? Осуждаете сами.

Буквально вчера я слышала возмущения о стоимости услуг от девушки, которая битый месяц пытается поднять стоимость своей работы, но боится.

**ЧТО МЕШАЕТ ВАМ, КАКОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ ИЗ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ ВЫ ФАНТАЗИРУЕТЕ? ПОСТУПАЕТЕ ЛИ ТАК САМИ?**

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Каждый человек вовлечён в тонкую паутину социальных отношений с людьми, которые хотят сохранить свои вложения в данного человека неизменными: им необходим человек, которого они знают.

Любая происходящая в вас перемена может угрожать им или вносить в их жизнь дискомфорт. Не понимая, что с вами происходит, люди зачастую стараются всячески саботировать ваши попытки что-либо изменить, подвергая сомнению, высмеивая их, а порой вступая с вами в прямой конфликт.

**ПРИВЕДИТЕ ПРИМЕР ОГРАНИЧЕНИЯ/ОБЕСЦЕНИВАНИЯ/КРИТИКИ ОТ КОНКРЕТНОГО ЧЕЛОВЕКА ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ.**

**МОЖНО ЛИ СКАЗАТЬ, ЧТО ВЫСКАЗАННОЕ ОТРАЖАЕТ ЕГО ЛИЧНЫЕ ДРАМЫ, НО НИКАК НЕ ВАШИ?**

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

06

### НЕДОСТАТОЧНОСТЬ РЕСУРСОВ.

Есть люди, которые проще, чем другие, осуществляют всякие перемены. Например, возможностей выбора для одарённого студента 21 года во много раз больше, чем для 60-летнего человека с плохим здоровьем.

Иногда человек случайно совершает важный прорыв, несмотря на кажущуюся безысходность ситуации. Это чаще всего исключения. Целесообразно со всей объективностью оценивать свои возможности и ресурсы. Заманчивые фантазии могут волновать воображение, но реальный рост берёт своё начало в будничных событиях и поступках.

Говоря о ресурсах, чаще всего мы имеем в виду:

Деньги

Время

## Силы

Предлагаю добавить ещё один – Я. То есть Вы сами и ваш уникальный набор.

ЧТО У ВАС ЕСТЬ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

ЧЕГО У ВАС НЕТ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

КАК ЭТО ИСПОЛЬЗОВАТЬ СЕЙЧАС, НЕ ЧЕРЕЗ 10 ЛЕТ?

---

---

---

---

---

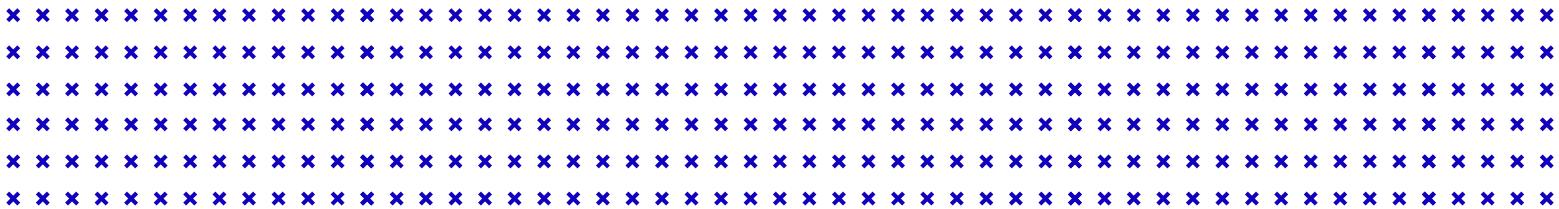
---

---

---

---

---



**ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ** — это процесс, в рамках которого человек приобретает способность управлять текущими событиями, формировать хорошие и открытые отношения с другими людьми, мужественно и последовательно защищать свои взгляды, воспринимать жизнь во всей её красоте.

Учиться быть более открытым себе и миру.

Это непросто.

В попытках контролировать и оправдать себя люди часто используют выражения типа: Переживания всё равно не помогут.

Становится понятно: это для того, чтобы прожить более безмятежную и комфортабельную жизнь. Это пример того, как человек старается избежать самооценки, то есть оценивания себя, результат которого ему не понравится.

Люди, которые занимаются своим развитием, обычно очень удивляются, обнаружив в себе очень много ранее никогда не проявлявшегося. Это и чувства удовольствия/наслаждения, и противоположные им чувства.

Постепенно они начинают понимать, что часто недооценивали свои возможности и свой потенциал.

Чаще всего в людях скрыт больший потенциал, чем им кажется, поэтому первый шаг в познании себя сводится к тому, чтобы научиться больше доверять себе.

Не подвергать критике каждую возникшую о себе положительную мысль.

Такое заключение противоречит традиционному мнению о том, что нужно больше учиться и набираться опыта (пахать и ждать).

Как только вы сделали первый шаг навстречу собственному развитию, возникает вопрос: «Как продвинуться дальше?»

Об этом в следующем уроке.

#### **ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ**

Попробуйте на несколько минут представить себя **БЕЗ** ограничений, о которых мы говорим сегодня.

**Вы не в идеальной ситуации, но по большому счёту обладаете всем для действия.**

НАПИШИТЕ ПОДРОБНЕЕ, ЧТО БЫ ВЫ СДЕЛАЛИ.



у Р О К 5 .

## ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОСТРАНСТВА

Сегодня наша задача – собрать Ваши новые знания и мысли о себе в концепт.

Мы говорим НЕ об идеальных невозможных условиях, а формируем картинку, в которой вам будет комфортно. При этом она должна быть осязаемой и понятной.

Хорошая проверка: вы можете описать эту картинку вслух так, что понятно будет не только вам.

## 01) МЕСТО

Большинство ваших способностей ещё даже не получили возможности развиваться, потому что вы – взрослый человек, живущий в давно сформированном и довольно замкнутом мире своей нынешней работы/быта/семьи и пр.

Откуда вам знать, что у вас есть талант писать тексты, если вы всю жизнь работаете с цифрами?

Попробуем оценить уже имеющийся опыт.



Вспомните место, где вам было хорошо/спокойно/комфортно/настраивало на рабочий лад за последний год. Опишите, что вам нравится в этом месте.

[illegible]

**Место, где вы чувствовали тяжесть, беспокойство, несчастье. В чём была причина таких ощущений в этом месте?**

[illegible]

## 02



**Сколько времени она у вас занимает?**

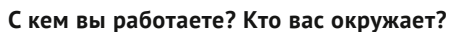
[illegible]

## 03

**То, что для вас важно и принципиально.**

[illegible]

## ОКРУЖЕНИЕ



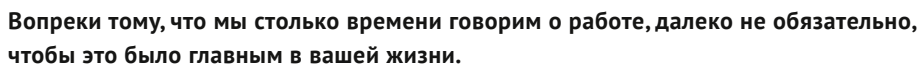
### Как вы взаимодействуете с ними?

### Какие качества вы цените в людях?

### Что для вас неприемлемо, что вас ломает и подавляет?

[illegible]

## МЕСТО РАБОТЫ В ЖИЗНИ



## Что ещё есть в вашей жизни?

### Какое значение работы? Фон или главное действие?

### Сколько времени занимает работа?

## Как вы отдыхаете? Что делаете?

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

### Какие результаты?

Есть мысли: «Какая же смелость и сила нужна на организацию всего этого?»

Не бОльшая, чем та, которую вы тратите сейчас на подавление, убеждение себя, что всё хорошо, подъём и отвоз себя на ненавистную работу.

Представим изменения в виде ремонтных работ.

Ремонт — сложно и муторно, и вот вроде уже не так раздражает отвалившийся плинтус, уголок обоев под потолком, изрядно пошарпанная плитка, окна, через которые поддувает холодный воздух.

Ходите мимо них каждый день, спотыкаетесь, смотрите. Раздражает.

Вы пытаетесь убедить себя в том, что «всё ок». Но вам как дуло из окна, так и дует.

Вы можете заделать дырки! И это уже будет шаг!

Вы можете прибить плинтус, подклеить обои, не разворачивать полномасштабный ремонт.

Включить режим выхода из тупика, не обязательно сжигая хату дотла и вспахивая прошлую жизнь решительным бульдозером. Достаточно сделать первый шаг. Этот шаг может быть сколь угодно маленьким, осторожным и незаметным.

Главное, чтобы он был осмысленным.

Объём работ определяете только вы сами.

Более того, на данный момент вы можете выбрать одно, а позже созреть и решиться на более глобальное.

Опасно жить в ситуации бесконечного взвешивания решения. Бросить — не бросить, начать — не начать, сказать — не сказать, решиться — не решиться, ехать — не ехать.

Это отнимает колоссальное количество сил. Чем дольше вы живете в таком режиме, тем меньше энергии остаётся на действия.

Решиться на небольшое изменение гораздо ценнее, чем долго обдумывать более значимое.

### ВЫ ОТКЛАДЫВАЕТЕ ЖИЗНЬ.

**«ОТЛОЖЕННАЯ ЖИЗНЬ» ЗАТЯГИВАЕТ, И МЫ РИСКУЕМ НЕЗАМЕТНО ПРОСИДЕТЬ В ОЖИДАНИИ ГОДЫ И ДЕСЯТИЛЕТИЯ.**

При этом в глубине души верить, что Вселенная непременно захочет дать большой шанс или что произойдёт событие, от которого мы очнёмся.

Но правда в том, что шансы валяются повсюду. Их просто никто не берёт.

Да, и давайте по-честному: событий, от которых можно было очнуться, уже было немало.

### ДЕЛАЙТЕ!

Процесс повышения планки, привыкания к комфорту неизбежен!

Доверьтесь себе. Вам захочется больше и лучше.





### ЛОВУШКИ В РАБОТЕ С ПРОФОРИЕНТАЦИЕЙ:

- ⚡ Желание запихнуть в работу всё. Закрывать ею все свои желания, потребности, ценности.
- ⚡ При таком подходе неизбежна сверхценность работы, что также является отличной базой для бездействия.
- ⚡ Романтизация работы. Идеи про предназначение и единственно верный вариант.
- ⚡ Отсутствие достоверной информации о характере работы. Идеализация условий, дохода.
- ⚡ Ориентация только на показатели, удовлетворяющие потребность в безопасности.
- ⚡ Перенос отношения к человеку как представителю профессии на саму профессию.
- ⚡ Увлечение внешним образом.
- ⚡ Игнор собственных ресурсов и исходных данных.
- ⚡ Замена выбора работы бесконечным обучением.
- ⚡ Слушать людей, которые ничего не знают изнутри об этой работе/направлении.

### ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

На следующих страницах 4 таблицы.

Посмотрите их, подчеркните то, что вас удивило, было новым. Если будут возникать ассоциации с какими-либо ситуациями (как примерами тех или иных эмоций), запишите, нам это пригодится на следующем уроке.

# ТАБЛИЦА ЭМОЦИЙ



ЭМОЦИИ				
<b>ГНЕВ</b> ярость ненависть злость раздражение презрение негодование обида ревность уязвлённость досада зависть неприязнь возмущение отвращение зависть	<b>СТРАХ</b> ужас отчаяние испуг оцепенение подозрение тревога ошарашенность беспокойство боязнь унижение замешательство растерянность вина, стыд сомнение застенчивость опасение смущение сломленность подвох надменность ошеломлённость	<b>ГРУСТЬ</b> горечь тоска скорбь лень жалость отрешённость отчаяние беспомощность душевная боль безнадежность отчуждённость разочарование потрясение сожаление скука безысходность печаль загнанность	<b>РАДОСТЬ</b> счастье восторг ликование приподнятость оживление умиротворение увлечение интерес забота ожидание возбуждение предвкушение надежда любопытство освобождение приятие принятие нетерпение вера изумление	<b>ЛЮБОВЬ</b> нежность теплота сочувствие блаженство доверие безопасность спокойствие симпатия идентичность гордость восхищение уважение самоценность влюблённость любовь к себе очарованность смирение искренность дружелюбие доброта
МЫСЛИ ИЛИ СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕКА, ВЫЗВАННЫЕ ГАММОЙ ЧУВСТВ:				
нервозность пренебрежение недовольство вредность огорчение нетерпимость вседозволенность	раскаяние безвыходность превосходство высокомерие неполноценность неудобство неловкость апатия/безразличие неуверенность	тупик усталость принуждение одиночество отверженность подавленность холодность безучастность равнодушие	удовлетворение уверенность довольство окрылённость торжественность жизнерадостность облегчение ободрённость удивление	сопереживание сопричастность уравновешенность смирение естественность жизнелюбие вдохновение воодушевление

# ТАБЛИЦА ПЕРЕКРЫВАЮЩИХ ЭМОЦИЙ

Эмоция, чувство (неаутентичное) – на поверхности	Функции	Направленность	Может скрывать аутентичное чувство
Страх	Скрыть от осознания неразрешённое чувство и аккумулировать его энергию. Заслужить любовь, принятие, одобрение старым сценарным способом.  Стимулировать окружающих на определённое поведение.  Подтвердить сценарную картину мира.	Прошлое или отдалённое/абстрактное будущее	Гнев
Гнев		Прошлое или будущее	Страх, печаль
Радость		Будущее	Печаль
Печаль		Настоящее или будущее	Гнев
Вина			Счастье, радость, гнев
Стыд			Страх
Депрессия			Гнев



# ТАБЛИЦА АРИФМЕТИКА ЭМОЦИЙ



<b>РАДОСТЬ</b>	+		=	
		страх		риск
		гнев		триумф
		доверие		любовь
		предвкушение		оптимизм
		удивление		восторг
		отвращение		нездоровая тяга

<b>СТРАХ</b>	+		=	
		отвращение		вина
		предвкушение		тревога
		удивление		благоговение
		радость		риск
		печаль		отчаяние
		доверие		покорность

<b>ПЕЧАЛЬ</b>	+		=	
		предвкушение		пессимизм
		доверие		сочувствие
		гнев		зависть
		страх		отчаяние
		отвращение		презрение
		удивление		досада

<b>ГНЕВ</b>	+		=	
		доверие		доминирование
		удивление		возмущение
		печаль		зависть
		радость		триумф
		отвращение		негодование
		предвкушение		запал

<b>УДИВЛЕНИЕ</b>	+		=	
		страх		благоговение
		печаль		досада
		отвращение		шок
		доверие		любопытство
		гнев		возмущение

# ТАБЛИЦА РАСШИФРОВКА ЭМОЦИЙ

Первичная эмоция	Вторичная эмоция	Третичные эмоции
<b>Любовь</b>	Привязанность Вожделение	Поклонение, нежность, симпатия, привлекательность, заботливость, нежность, сострадание, сентиментальность
	Тоска	
<b>Радость</b>	Жизнерадостность	Веселье, блаженство, бодрость, весёлость, ликование, восторг, удовольствие, святая радость, счастье, эйфория, довольство,
	Интерес	Энтузиазм, рвение, волнение, трепет, взволнованность
	Удовлетворённость	Наслаждение
	Гордость	
	Оптимизм	Надежда
	Увлечённость	Восхищение
	Успокоенность	
<b>Удивление</b>		Святое изумление, изумление
<b>Гнев</b>	Раздражение	Огорчение, агитация, брюзгливость, сварливость
	Озлобленность Ярость	Фрустрация Возмущение, бешенство, святой гнев, враждебность, свирепость, ожесточение, ненависть, ненависть с омерзением, пренебрежение с издёвкой, озлобленность, мстительность, антипатия, обида, негодование
	Отвращение, брезгливость	Презрение
	Зависть	Ревность
	Досада	
<b>Печаль</b>	Страдание	Мучение, боль, тоска
	Печаль	Депрессия, подавленность, отчаяние, безнадежность, омраченность, опечаленность, несчастливость, грусть, скорбь, хандра
	Разочарование	Смятение, неудовольствие
	Стыд Заброшенность	Чувство вины, сожаление, угрызения совести Отчужденность, изолированность, одинокость, отторженность, ностальгия, крушение, подавленность, ненадежность, недостаточность, униженность, оскорбленность,
	Сострадание	Соболезнование
<b>Страх</b>	Ужас	Тревога, потрясение, испуг, мучительный ужас, паника, истерия, омертвление
	Робость, боязливость	Боязнь, напряженность, беспокойство, тревожность, озабоченность, дистресс, сокрушенность, жуткость

## Я – ЛИЧНОСТЬ

У всех нас есть внутренняя история, ответ на вопрос «кто я». Даже если поначалу вы в ступоре, всё равно что-то расскажете.

Ответ часто очень связан с контекстом.

В 2008 году я прошла через...

А в прошлом году вместе с друзьями...

У меня есть...

И другие.

Когда контекст меняется, правила игры меняются тоже. Например, вы крутились в одном обществе, и у вас было всё, что там ценится, а потом попали в другой и потерялись.

Вместе с контекстом нередко уходит почва из-под ног.

Лучший способ не зависеть от всех изменений внешнего мира и кризисов — посмотреть на себя отдельно от контекста и обстоятельств. Посмотреть на то, кто вы и что у вас есть, независимо от внешних событий.



### ЗАДАНИЕ 1.

Выберите знакомого, но не слишком близкого, кого-то вроде дальнего родственника.

Напишите пару характеристик о нём.

---

---

---

---

---

---

---



### ЗАДАНИЕ 2.

Выберите близкого вам человека, которого вы очень любите.

Напишите пару предложений о нём. Кратко и ёмко, чтобы мы могли почувствовать глубину.

---

---

---

---

---

---

---

Когда мы только знакомимся с человеком, узнаём события и поступки, он нам кажется понятным и простым.

Я отчётливо заметила это в своей работе. Чем сложнее ситуация для принятия, тем больше мне нужно узнать о человеке.

По мере углубления ситуация становится сильно сложнее, мы берём во внимание мотивы, причины, размышления и уже не всегда можем делать однозначные выводы.

Здесь, кстати, сразу можно вычислить психопата. Там нечего узнавать, всё на поверхности, нет глубины чувств, переживаний, метаний.

Всё на уровне «просто так».

## И МЫ ВНОВЬ ВОЗВРАЩАЕМСЯ К УРОВНЯМ КОНТАКТА С СОБОЙ.

- + Я — то, что у меня есть.
- + Я — то, что я сделал, делаю, собираюсь сделать.
- + Я — это мои мечты/интересы/ценности/цели.
- + Я — это мой уникальный путь.



### ПРИМЕР 1.

Мама бьёт ребёнка.

Плохо? Да. Изверг!

Затем эта мама становится не абстрактной, а конкретно вашей близкой подругой.

#### 2 уровень

Вы хорошо знаете её ситуацию.

Она одна с двумя детьми, работает, еле сводит концы с концами.

Отец детей бросил во время второй беременности.

Параллельно она угождает и служит своим родителям — они болеют, не бросит же она их.

Меняется отношение?

Едем дальше.

#### 3 уровень

Каждый раз она раскаивается и винит себя. Пытается контролировать, но срывается, так как тупо нет сил.

Извиняется перед детьми, плачет ночами от безысходности и ощущения тупика. Она очень любит своих детей и хочет быть им самой лучшей мамой, старается, делает всё возможное.

А сейчас?

#### 4 уровень

Она прошла сложный путь, и, пожалуй, на этом пути ещё не было спокойствия и расслабления.

Из родительского дома убежала куда глаза глядят в страхе «если не выберусь сейчас, то никогда».

Мама её жила с отчимом, который с подросткового возраста подглядывал за ней в ванной, предпринимал несколько попыток склонить к сексу. Маме она не рассказывала, знала, что не поверит.

Вышла замуж за первого, кто обратил внимание и создал иллюзию любви.

Она очень хотела быть в безопасности. Наконец почувствовать себя спокойно рядом с кем-то, но быстро стало понятно, что спокойствие жены — это последнее, что волновало мужа.



### ПРИМЕР 2.

Я ничего не сделала в этой жизни.

К сожалению, и самого себя люди часто знают на уровне соседа по лестничной клетке.

#### 2 уровень

Я закончила университет, было непросто, система сложно давалась, но я справилась. Хотя и не думала, что дотяну.

На первой работе мне удалось быстро наладить контакт с коллективом и влиться.

Однажды я спасла собаку. Приютила, отмыла, нашла надёжные руки.

Я помогла многим моим друзьям в трудные минуты, была рядом.

#### 3 уровень

Уже несколько лет подряд я истязаю себя поиском предназначения. Попыток и обучений было очень много, но каждый раз я гноблю себя и так ничего не делаю.

Работа и достижения всегда для меня были главным, наверное, именно поэтому я так осторожничаю — слишком уж переживаю.

У меня прекрасные способности к обучению, природный дар дисциплины. Она даётся мне легко, я люблю, когда всё систематизировано.

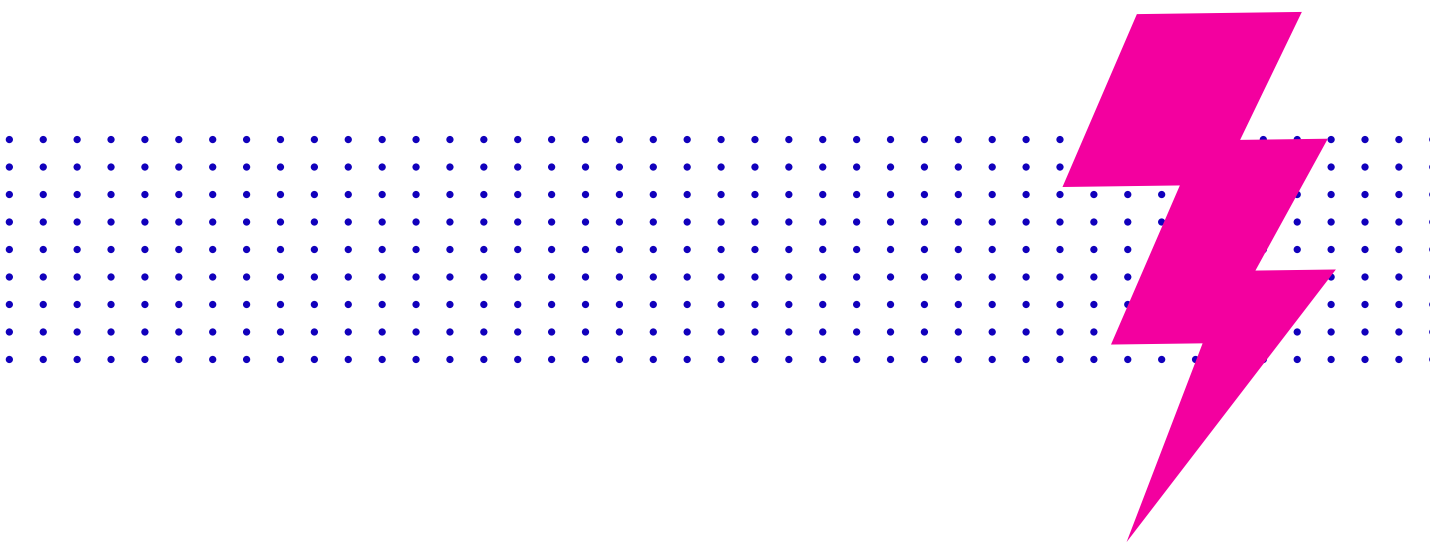
Попытки учиться характеризуют меня как целеустремлённого человека, ведь я до сих пор не сдаюсь.

Иду, ищу, преодолеваю. 120 страниц Гайда изучила.

А вообще-то я ничего. Смелости добавить — и супер!

#### 4 уровень

Попробуйте дописать сами

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

# ОТНОШЕНИЯ ЛЮДЕЙ НА РАЗНЫХ УРОВНЯХ ЧЕРЕЗ ТРЕУГОЛЬНИК КАРПМАНА



ЧУВСТВА, КОТОРЫЕ ИСПЫТЫВАЮТ УЧАСТНИКИ СОБЫТИЙ:



## 01 ЖЕРТВА

Чувство беспомощности, беспросветности, принуждения и причинения, безвыходности, бессилия, никчёмности, никому не нужности, собственной неправильности, запутанности, неясности, растерянности, частой неправоты, собственной слабости и немогущности в ситуации, обиды, страха, жалость к себе

## 02 СПАСИТЕЛЬ

Чувство жалости, желания помочь, собственного превосходства над жертвой (над тем, кому хочет помочь), большую компетентность, большую силу, ум, большой доступ к ресурсам, "он больше знает про то, как нужно действовать", снисхождения к тому, кому хочет помочь  
чувство приятного всемогущества и всемогущества по отношению к конкретной ситуации, уверенность, что может помочь, убеждённость, что он знает (или как минимум, может узнать), как именно это можно сделать, невозможность отказать (неудобно отказать в помощи, или бросить человека без помощи), сострадание, острое щемящее чувство сопереживания (обратите внимание, это очень важный пункт: Спаситель ассоциируется с Жертвой! А значит, никак и никогда не сможет ей истинно помочь!), ответственность ЗА другого

## 03 АГРЕССОР

Чувство собственной правоты, благородного возмущения и праведного гнева, желание наказать нарушителя, желание восстановить справедливость, оскорблённое самолюбие, убеждённость, что только он знает, как правильно, раздражение на жертву и тем более на спасителей, которых воспринимает, как мешающий фактор (спасители ошибаются, ведь только он знает, как нужно прямо сейчас поступить!), азарт охоты, азарт погони

- + Жертва – страдает
- + Спаситель – спасает и приходит на помощь и выручку
- + Агрессор наказывает, преследует, учит (проучивает)



## НАЧАЛО ПЕРЕХОДА ИЗ РОЛИ В РОЛЬ

<b>СПАСИТЕЛЬ</b>	Чувство вины, чувство беспомощности, ощущение обязанности помогать и невозможность отказать: «Я обязан помочь!», «Что обо мне подумают, как я буду выглядеть, если откажусь?».	<b>ЖЕРТВА</b>
	Желание наказать «плохого», восстановить справедливость, направленную не на себя, чувство абсолютной собственной правоты и благородного праведного возмущения.	<b>АГРЕССОР</b>
<b>ЖЕРТВА</b>	Чувство обиды и несправедливости, творимой по отношению к тебе лично.	<b>АГРЕССОР</b>
	Желание помочь, жалость к бывшему Агрессору или Спасителю.	<b>СПАСИТЕЛЬ</b>
<b>АГРЕССОР</b>	Внезапно (либо растущее) чувство беспомощности и растерянность.	<b>ЖЕРТВА</b>
	Чувство вины, чувство ответственности за другого человека.	<b>СПАСИТЕЛЬ</b>

**ПОПРОБУЙТЕ НАПИСАТЬ РАССКАЗ О СЕБЕ ЕЩЁ РАЗ. УЖЕ ПРОЙДЯ И ОСМЫСЛИВ ПРОГРАММУ.**

Выберите один факт/мысль, которую вам сложно принять, и распишите.

Используйте в описании эмоции из таблиц.

**Факт/мысль**

## 2 уровень

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

### 3 уровень

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

## This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



**Отвечайте на вопросы:**

Какая эмоция?

Назвать её цитатой.

В чём причина?

Когда она начала зарождаться?

Моя реакция в процессе «созревания» эмоции?

Моя реакция после выхода эмоции.

**Гнев**

Да какого чёрта он смеет обращаться ко мне после всего, что было??

Нежелание делать что-либо для неприятного мне человека.

После того, как он в очередной раз обесценил мой вклад!

Ну надо же помочь, у меня есть возможность, не так уж и сложно. Людям надо помогать.

Вот я тряпка, не могу сказать «нет». Разочарование в себе.