9 ТИПОВ ХАРАКТЕРА

КАК УПРАВЛЯТЬ СОБОЙ И ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ

АННА СЕМКИНА, ВАЛЕРИЙ САВЧЕНКО

Валерий Савченко

9 типов характера. Как управлять собой и другими людьми

«Издательские решения»

Савченко В. И.

9 типов характера. Как управлять собой и другими людьми /
В. И. Савченко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967587-3

В нашей книги мы рассказываем про 9 типов характеров, с присущими им страхами, жизненными целями, финансовыми стратегиями, которые складываются в 9 способов жить.У каждого характера свои позитивные и негативные качества.Нашу систему можно сравнить с таблицей умножения — запомнив описания типов можно прогнозировать личное и деловое общение с каждым человеком. Тогда вы сможете подобрать ключи к сердцу каждого человека или построить с ним качественные личные или деловые отношения.

ISBN 978-5-44-967587-3

© Савченко В. И.
© Издательские решения

Содержание

Введение 6
Глава 1. Иерархия опыта 7
Глава 2. Цельная личность. Уровни развития личности и сценарий жизни 12
Глава 3. Ведущие инстинкты 18
Глава 4. Тип, крыло, изменение поведения в стрессе и в развитии 24
Глава 5. Как определить эготип 26
Глава 6. Как улучшить свою жизнь и отношения в семье, с друзьями и на работе 29
Глава 7. ЭгоЕдиницы 31
Глава 8. ЭгоДвойки 48
Конец ознакомительного фрагмента. 55

9 типов характера. Как управлять собой и другими людьми

Анна Владимировна Семкина
Валерий Иванович Савченко
Иллюстратор Анна Владимировна Семкина

© Анна Владимировна Семкина, 2019
© Валерий Иванович Савченко, 2019
© Анна Владимировна Семкина, иллюстрации, 2019

ISBN 978-5-4496-7587-3
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Помните героя Мела Гибсона в фильме «Чего хотят женщины»? Здорово было бы так же научиться определять, что творится в голове у другого человека. Не только у женщин, но и у мужчин, детей, коллег по работе и ваших клиентов. Чтобы каждое общение со значимым нам человеком достигало цели, приносило удовольствие и радость. Чтобы мы точно знали, что он больше всего желает, больше всего боится, что его больше всего мотивирует… Ведь тогда мы могли бы подбирать правильные слова и эмоции, чтобы вызывать у этого человека верные образы того, что мы пытаемся до него донести.

Представьте, что существует формула, или своего рода «таблица умножения», изучив и запомнив которую, мы гарантировано могли бы подбирать алгоритм общения с каждым человеком, который для нас важен. Заманчиво? Даже не пытайтесь отрицать. Да что там говорить – это бомба!!!

Оказывается, такой алгоритм существует. И в этой книге мы откроем вам тайну, как подобрать ключ к сердцу каждого человека.

Существует всего 9 типов людей, схожих друг с другом не только внешне, но и своими ценностями, убеждениями, мотивами поведения, эмоциональными переживаниями, страхами, привычками. Каждый тип – это свой особенный способ жить.

В этой книге мы расскажем об этих типах и о том, как с первого взгляда понять, что у них на сердце, как предугадывать их желания и поступки. Как правильно с ними общаться, строить отношения и управлять ими.

Конечно же, мы не собираемся сводить все поведение человека и его жизнь к сухой формуле. Реальный человек действует спонтанно, в зависимости от текущей ситуации. Но в состоянии душевного волнения, стресса, неопределенности, страха и гнева человек начинает следовать глубинным психоэмоциональным моделям поведения.

Согласитесь, наиболее важные события в вашей жизни как раз и случались в таком состоянии.

Однако для того, чтобы общаться, выстраивать отношения и управлять другими, необходимо иметь самообладание. В этой книге мы поделимся многократно проверенным опытом разных людей о том, как сохранить трезвый рассудок и не поддаваться на эмоциональные провокации. И это не общие фразы.

Это девять совершенно не похожих друг на друга лайфхаков, которые сработают именно в вашем случае. Даже не сомневайтесь, эта книга поможет вам перейти на качественно иной уровень жизни!

Глава 1. Иерархия опыта

Пирамида логических уровней Роберта Дилтса основана на закономерности в осознании персонального жизненного опыта (побед, достижений, ошибок, проблем, потерь и т.д.). Каждый уровень данной пирамиды предназначен для информации определенного класса (информация для наших действий, наших навыков, убеждений, ценностей и социальных ролей). При осознании себя соблюдается определенный уровень классификации, и изменение осознания (инсайта) на более высоких уровнях всегда неизбежно влияет на более низкие уровни.

Соответственно, чем ниже уровень осознанности, тем хуже идут дела, тем хуже складываются отношения, ведется бизнес и т. д.

Чем выше уровень осознанности, тем лучше идут дела, тем лучше складываются отношения, ведется бизнес и т. д.

Пирамида логических уровней выглядит следующим образом:

Рис. 1. Пирамида логических уровней

Главный закон пирамиды логических уровней – **невозможно измениться на уровне поведения**. То есть бесполезно делать то же самое, но надеяться на другой результат. Если у меня что-то не получается, значит, я неправильно это делаю. Мне нужно найти подходящий навык и вести себя по-другому. Если я не хочу учиться чему-то новому, значит, мне необходимо разобраться со своими убеждениями и ценностями. А также понять, что в каждом контексте мы проявляем себя во множестве социальных ролей (например, мужчина в семье может быть: муж, отец, друг, любовник, добытчик, защитник и пр.).

Чтобы было понятнее, приведем два примера, как пирамида логических уровней может отражать реальную ситуацию и как с ее помощью получить желаемый результат.

Пример 1.

Женщина мечтает создать крупный прибыльный бизнес. Она много работает, нанимает персонал, заключает договора и производит продукт. Однако результат ее совсем не радует – сроки поставки часто срываются, клиенты расторгают договора, сотрудники не задерживаются на работе. А ведь она столько для всех делает! И сотрудников выслушает с их печалями и проблемами, и помогает кому чем может, и заказчикам старается угодить – и скидки сразу делает, и отгрузку без оплаты. Почему бизнес не растет, а терпит убытки?

Фактическая пирамида логических уровней:

Социальная роль

Заботливая «мамочка» для сотрудников и клиентов

Ценности

Важна любовь сотрудников и клиентов, хорошие отношения

Убеждения

1) Если я для всех стараюсь и всем помогаю, значит, меня все будут любить

2) Если я буду строга к сотрудникам, они не будут меня любить и уволятся

3) Если я не буду давать клиентам скидки, то они уйдут к конкурентам

Навыки

Нравиться людям, слушать жалобы, манипулировать чувством вины

Поведение

Разыгрывает жертву, демонстративно показывает свою усталость и несчастность, вызывает у сотрудников и клиентов чувство вины

Окружение, контекст

Убыточная деятельность

Ленивые сотрудники, непорядочные клиенты

(контекст – бизнес)

Скорректированная пирамида логических уровней:

Социальная роль

Успешная бизнес-леди

Ценности

Финансовый результат, четкий регламент работы, деловые отношения с клиентами и сотрудниками

Убеждения

1) Я не обязана всем нравиться

2) Клиенты покупают, если товар качественный, и готовы оплачивать без скидок

3) Сотрудникам я не должна быть мамочкой, а должна ими управлять и руководить

Навыки

Управление персоналом, ведение переговоров и отстаивание своей позиции, навык подбора и увольнения сотрудников, вынесение дисциплинарных взысканий и пр.

Поведение

Ставит задачи, требует исполнения обязанностей сотрудниками, контролирует работу, отслеживает сроки оплаты клиентов, работает с дебиторской задолженностью

Окружение, контекст

Прибыльная деятельность

Работоспособные сотрудники, платежеспособные клиенты

(контекст – бизнес)

Пример 2.

Молодой человек мечтает о крепкой семье и любящей жене. Он знакомится с самыми красивыми девушками, дарит им подарки и старается исполнять любые их просьбы. Однако через некоторое время отношений все девушки начинают ему грубить, обманывать и откровенно им пользоваться. Конечно же, о создании семьи речи не идет. Почему так происходит? Ведь он очень старается!

Фактическая пирамида логических уровней:

Социальная роль

Хороший мальчик

Ценности

1) Наличие любых отношений

2) Отсутствие конфликтов и напряженности в отношениях

3) Приоритет интересов женщины над своими

Убеждения

1) Чем лучше я буду относиться к женщинам и чем больше буду дарить им подарков, тем больше они меня будут любить

2) Я не такой ценный, как женщина, я должен делать все, что она хочет, иначе она меня бросит

Навыки

Чувствовать себя виноватым за настроение женщин, избегать конфликтов любой ценой, заглаживать свои провинности (даже несуществующие) подарками

Поведение

Оправдывается, избегает конфликтов, никогда никому ни в чем не отказывает, «завоевывает» любовь

Окружение, контекст

Эгоистичные женщины

Разрушительные отношения

(личная жизнь не складывается)

Скорректированная пирамида логических уровней:

Социальная роль

Харизматичный мужчина

Ценности

1) Чувство собственного достоинства

2) Отношения, приносящие удовлетворение

Убеждения

1) Отношения должны приносить удовольствие

2) Любовь нельзя купить

3) Я достаточно хорош, чтобы меня любили

4) Чем быстрее я закончу разрушительные отношения – тем быстрее найду те, которые меня устраивают

Навыки

Умение отказывать, говорить «нет», умение поддерживать свою самооценку, умение заканчивать отношения, умение задавать вопросы, умение справляться с ревностью, противостоять манипуляциям

Поведение

Учитывает свои интересы, проявляет твердость, принимает решения, вызывает в женщинах интерес и возбуждение

Окружение, контекст

Любящая женщина, счастливые отношения

(личная жизнь в порядке)

Из этих простых примеров можно сделать вывод, что для того, чтобы быть счастливым (богатым, успешным, здоровым, радостным и пр.), необходимо:

– Осознать себя на уровне поведения и выше.

– Найти подходящий навык, обучиться ему.

– Изменить убеждения, ценности и идентичность.

– Сделать этот навык привычным на уровне поведения.

Вот только как бы осознать себя на таких сложных уровнях как навыки, убеждения и ценности? Они же на то и высокие, что трудно осознаются.

А представьте себе, что у вас есть инструмент – волшебная линза, взгляд через которую откроет вам удивительные вещи не только о себе самом, но и ваших супругах, детях, деловых партнерах, чиновниках и т. д.

Эта волшебная линза называется **эго-типология**. Она совмещает знания о том, как устроен характер человека, что является его главным мотивом, его главным страхом, его ценностями, убеждениями.

«Эго (по-другому „Я“) – это способ существования, который мы выработали, чтобы защитить свою жизнь и благополучие, адаптируясь к среде в широком смысле этого понятия. И в этом обычно больше бунта, чем согласия» (Клаудио Наранхо, «Характер и невроз»).

В детстве человек нуждается во многих вещах: эмоциях, безопасности и любви. Но, чтобы получить все это, ему необходимо манипулировать взрослыми людьми, подстраиваясь под них. **Поэтому мы можем понимать ЭГО как набор манипулятивных приемов и стратегий.**

«Мы можем понять, почему эта ранняя адаптивная стратегия сохраняется, если будем учитывать болезненный контекст, в котором она возникла, и особый вид научения, который поддерживает ее постоянство: это не то научение, которое происходит естественным образом в процессе развития организма, это научение под давлением, характеризующееся особой жесткостью и ригидностью стратегии, которая изначально была использована как реакция на стрессовую ситуацию. Можно сказать, что при таком научении человек теряет свободу выбирать – применять результаты его нового научения или нет, – он переходит в режим „автопилота“, запуская в действие определенную автоматическую реакцию, которая будет срабатывать, не „советуясь“ с остальным сознанием и не используя творческую адаптацию к ситуации, происходящей в настоящем» (Клаудио Наранхо, «Характер и невроз»).

Из данной цитаты следует, что **ЭГО – это не более чем умение и навык** в пирамиде логических уровней.

Существует всего 9 эготипов, а, следовательно, **девять типов бессознательных умений и навыков**, формирующихся в стратегии характера. Некоторые из них помогают человеку достигнуть цели (заработать деньги, построить хорошие отношения, сохранить здоровье, и пр.), а некоторые – мешают. Далее в книге мы будем называть их по номеру или с приставкой Эго. Например, Двойки или ЭгоДвойки.

«Изначально у человека формируется базовая эмоция. Ребенок пытается определить, какие чувства он будет пускать в ход. Он уже испробовал различные чувства попеременно: гнев, боль, чувство вины, страх, сознание своей правоты, недоумение, торжество – и знает, что большинство из них в семье встречают равнодушно или с осуждением. А какое-то одно – заслуживает одобрения и приносит осязаемый результат. Именно оно и станет его отмычкой. Чувства, встречающие одобрение, становятся своего рода условным рефлексом, который может сохраниться на всю жизнь» (Э. Берн, «Люди, которые играют в игры»).

Соответственно, **базовая эмоция также является бессознательным умением и навыком для нашего ЭГО**. Клаудио Наранхо утверждал, что после формирования базовой эмоции происходит когнитивное искажение. Образуются убеждения и веры, которые поддер-

живают проявление эмоций на уровне умений и навыков. Как только это произошло, формируются особые стратегии поведения.

Сочетание взаимосвязанных цепочек – ценность-убеждения-навыки-стратегии поведения становятся характерными. Так появляются девять типов характера.

Как только вы узнаете, что это за типы, вам не надо будет:

– годами посещать гадалок, астрологов, психологов и т. д. для того, чтобы понять себя и свои глубинные страхи, и мотивы. Вам достаточно будет определить, какой у вас тип характера – и все ключи к управлению собой у вас в руках.

– пытаться догадаться, что хочет, чего боится и о чем думает близкий вам человек и как он может повести себя в разных ситуациях.

В этом кроется тайна счастливых отношений и эффективных моделей управления другими людьми. В том числе вашими сотрудниками и детьми. Вами больше никто не сможет манипулировать, и вы сможете избежать предательств, конфликтов и измен.

Согласитесь, ради этого стоит прочитать данную книгу.

Глава 2. Цельная личность. Уровни развития личности и сценарий жизни

Характер человека состоит из 3 ключевых частей – ведущий инстинкт, уровень развития и базовые искажения реальности (ЭгоТип).

Ребенок рождается с возможностью выбора поведения всех девяти типов характера и умеет выражать все возможные эмоции. Но в процессе взросления, воспитания и социализации он учится пользоваться ограниченным набором стратегий поведения. Первая стратегия поведения (базовая) закрепляется внутри малой социальной группы (семьи), а вторая – дополнительная (мы будем называть ее «крыло») – формируется в расширенной социальной группе людей (садик, школа, компании друзей).

Почему все-таки у всех людей разные характеры? Доподлинно это неизвестно, но у нас есть собственная гипотеза. Для того чтобы первобытное племя, клан, или семья выжили и сохранили потомство, люди, входящие в социальную группу, должны были взаимно дополнять друг друга – как фигурки в «Тетрисе».

Как вы думаете, у какого племени были бы лучшие шансы на выживание – у племени, полностью состоящего из людей с лидерскими качествами, у племени, полностью состоящего из людей, лишенных лидерских качеств, или у племени, в котором есть и лидеры, и исполнители? Конечно, первые два племени были бы обречены на исчезновение, они просто не смогли бы эффективно взаимодействовать. В каждом племени, как минимум, должны быть люди:

Рис. 2. Структура первичных социальных групп

Первым и главным отличительным признаком эготипологии от других методов типирования личности заключается в том, что человек рассматривается как динамическая, а не статическая структура. Убеждения, умения, навыки и стратегии поведения в привычном укладе жизни, в стрессовые периоды и в моменты благополучия отличаются друг от друга. Переходы от одних шаблонов поведения к другим происходят по определенным закономерностям, свойственным каждому типу. Помимо того, что эта закономерность дает нам более глубокое понимание поведения человека, она же является ключом по определению типа характера.

Например, *характер ЭгоТроек очень похож на характер ЭгоСемерок – оба яркие, позитивные и динамичные. Но в стрессе человек ЭгоТройка становится инертным и старается*

избегать конфликтов, а человек ЭгоСемерка, наоборот, становится агрессивнее, инициирует конфликты, указывая людям на их недостатки.

Вторым отличительным признаком нашей системы типирования от большинства других методов является наличие четкой и понятной шкалы личностного развития. Эта шкала демонстрирует, как отличаются представители одного и того же типа на низких и высоких уровнях развития.

Каждый из нас неоднократно слышал такие выражения, как «личностный рост», «личностный уровень», «личностная деградация». На эту тему пишется много книг. Еще больше проводится тренингов личностного роста (многие из которых, к сожалению, дискредитировали себя). **Личностный рост – тема, несомненно, полезная, но как можно понять объективно, вырос ли человек личностно? Или деградировал?** Ведь, если мы вводим понятие «рост личностного уровня человека», неплохо бы иметь шкалу для измерения этого самого роста.

Универсальна ли стратегия личностного развития для каждого человека, или она должна учитывать какие-либо неизвестные качества? Да и вообще, для чего нужен этот самый личностный рост? Что он дает нам в жизни? Как можно взглянуть на личностный рост с прагматичной точки зрения? Ведь мы существа из плоти и крови, нам нужна пища, кров, безопасность, любовь, счастье и радость. В том числе возможность путешествовать, заниматься любимой деятельностью, хобби. Как во всем этом нам поможет личностный рост? Как он монетизируется?

Что изменяется с ростом (падением) личностного уровня человека?

При развитии личности (рост по уровням)

Уменьшаются тревожность, зависимость от других людей, количество нерешенных проблем, нуждаемость, раздражительность, реактивность, ригидность, количество когнитивных искажений, импульсивность

Повышаются осознанность, персональная ответственность, самооценка, количество возможностей, варианты решений проблем, открытость и доброжелательность, спонтанность, способность к близости, продуктивность, умение радоваться победам и достижениям других людей, энергичность, способность радоваться, креативность, репертуар социальных ролей, способность к самоменеджменту, толерантность к фрустрации, способность любить

При личностной деградации (падении по уровням)

Уменьшаются осознанность, персональная ответственность, самооценка, количество возможностей, варианты решений проблем, открытость и доброжелательность, соблюдение своих прав и границ, а также прав и границ других людей, энергичность, способность радоваться, способность к самоменеджменту, толерантность к фрустрации

Повышаются тревожность, зависимость от других людей, количество нерешенных проблем, озлобленность, завистливость, раздражительность, реактивность, манипулятивность, агрессивность, депрессивность, апатичность, нуждаемость, искажение реальности (количество когнитивных искажений)

Процесс развития и деградации личности подробно описан в нашей книге «Спектакль жизни складывается из семейных сцен» В. И. Савченко, А. В. Семкина. Если захотите разобраться с проблемами здоровья, измен и воспитания детей системно, то она, несомненно, будет вам полезна.

Очевидно, что те качества, которые появляются с личностным развитием человека, дают ему возможность:

– Жить более качественной, эмоционально насыщенной жизнью

– Увеличить уровень своих доходов

– Разобраться в себе, разобраться в близких людях и посредством этого выстроить теплые, свободные от манипуляций и зависимости отношения

– Сохранить свое душевное и физическое здоровье

– Принимать верные решения в деловых и личных контекстах

– Эффективно справляться со стрессом

Чтобы образно определить различие между уровнями развития личности, давайте рассмотрим пример ключевых ценностей и характеристик личности в зависимости от уровня. Уровень развития личности каждого человека зависит от осознанности, уровня ответственности за свою жизнь без обвинения других в своих проблемах и себя – в проблемах других людей. Различие проявлений типа в зависимости от уровня, на котором они находятся:

Высокие уровни (жизнь в полном отсутствии нужды):

Первый, самый высокий уровень: Жизнь на максимуме возможностей выбора и удовлетворенности жизнью.

Второй уровень: Наивысшие проявления психоэмоциональных возможностей. Возможности направлены не на манипуляции, а на собственную реализацию, достижение целей, эмоциональную близость. Создание собственных социально значимых учений, направленных на улучшение жизни других людей.

Третий уровень: Уровень появления социальной миссии, своей социальной ценности, сотрудничество вместо конкуренции. На этом уровне люди выходят в изобилие и делятся своими профессиональными знаниями и умениями.

Средние уровни (жизнь в частичной нужде):

Переход со средних уровней на высокие возможен с помощью усердной работы над собой. Ускорить переход могут помочь психологи, коучи, наставники.

Четвертый уровень: Стремление к балансу во всех сферах жизни, однако этот баланс еще не стабилен, хотя уже есть понимание, например, что всех денег не заработать. Человек уже вполне удовлетворен жизнью, но продолжает считать себя лучше других людей. Недовольство миром и другими людьми еще присутствует.

Пятый уровень: ЭГО полностью контролирует решения и выбор человека. Человек готов поступиться собственным благополучием, чтобы защитить свои представления о себе. На этом уровне вся деятельность человека направлена на удовлетворение эгоистических потребностей, иногда даже во вред окружающим

Шестой уровень: Человек смутно осознает свои слабые стороны, переходит в гиперкомпенсацию. Растет депрессивность или, наоборот, агрессивность. Чрезмерное чувство собственной важности чередуется жалостью к себе. Человек недоволен своей жизнью, но считает, что проблемы в окружающих. Для решения проблем ходят к гадалкам, астрологам и пр., чтобы они изменили других людей. В себе проблем не видят. Он активно ищет изъяны в других людях чтобы компенсировать свое внутреннее беспокойство. Он не считает, что его жизнь связана с его личными проблемами, вместо этого он думает, что ему не везет.

Низкие уровни (жизнь в полной нужде):

Переход с низких уровней на средние возможен исключительно с помощью психотерапии или медикаментозного лечения.

Седьмой уровень: Сильные нарушения психоэмоциональной сферы. Нигилизм, мизантропия, оппортунизм, маниакальность. Активное обвинение окружающего мира в собственных проблемах. На этом уровне люди часто ругаются в очередях, кричат на всю улицу на соседей и пр. Уровень эмоциональной агрессии.

Восьмой уровень: Потеря связи с реальностью, представление о мире как о тотально враждебной среде. Решение проблем способами животного мира. Уровень физической агрессии – люди решают свои проблемы с применением силы.

Девятый уровень: ЭГО достигает максимальных размеров, а самооценка – нуля. Полное расчеловечивание. Уровень физического уничтожения. На этом уровне люди считают, что имеют право лишать себя или других людей жизни.

Большинство людей находится на средних уровнях. В благоприятной экономической обстановке в основном люди находятся на пятом уровне. При экономических кризисах большая часть людей переходит на шестой уровень.

Те, кто всерьез работает над собой, учится, развивается и решает свои проблемы, а не прячется от них, постепенно поднимаются на четвертый уровень и переходят на здоровые уровни. Проявления характера на всех здоровых уровнях похожи, и жизнь приносит радость. Мы надеемся, что вы нечасто сталкиваетесь с людьми на нездоровых уровнях. Поэтому, описывая разницу характеров в главах по описанию типов, мы обобщили описание здоровых уровней и не стали подробно расписывать разницу характеров на нездоровых уровнях.

Усиление Эго ошибочно принимают за целеустремленность и уверенность. На самом деле усиление ЭГО – это уменьшение поведенческих возможностей, стереотипизация мышления, эмоциональное обеднение и предсказуемость человека. **Чем сильнее ЭГО, тем слабее возможность управления собой.**

Чаще всего, люди склонны ошибочно считать, что находятся на более высоком уровне, чем есть на самом деле. Это объясняется тем, что при падении по уровням у нас стремительно снижается осознанность.

Девять типов характеров – это девять стратегий для решения разных задач. Если бы, например, каждый эготип можно было сравнить с каким-то инструментом, то на высоких уровнях у человека в арсенале могут быть и топор, и нож, и расческа, и лопата и пр. И с падением на каждый уровень личностного развития уменьшается количество инструментов. На самом нижнем, девятом, уровне остается, например, только один топор. Которым вам надо и траву косить, и бриться, и из тарелки есть, и выполнять другую работу.

Согласитесь, делать все это одним топором неудобно?

Движение по уровням вверх и вниз.

Переход с актуального уровня на более высокий (на средних и здоровых уровнях) происходит за счет решения человеком своих проблем. При условии постоянной работы над собой рост на один уровень происходит в среднем за 1,5—2 года.

Падение на один уровень происходит быстрее – за полгода нерешаемых проблем и постоянного стресса.

Плохая новость заключается в том, что невозможно закрепиться на одном уровне раз и навсегда. Если в жизни происходит череда неприятных событий и стресс накапливается, то неизбежно происходит падение по уровням.

Хорошая новость заключается в том, что, однажды поднявшись на один уровень за счет осознания и работы над собой, второй раз вы потратите на путь не 1,5—2 года, а несколько месяцев.

В течение обычного дня мы можем «гулять по уровням» вверх и вниз в зависимости от событий дня, проявляя характерные искажения мировосприятия и свои черты характера. Но, когда ложимся спать, мы возвращаемся на свой стабильный уровень и с утра просыпаемся в привычном мировоззрении.

***Пример падения по уровням в течение дня**:*

Человек находится на стабильном пятом уровне (как и большинство людей). Он проспал на работу, торопится, нервничает, на парковке увидел свежую царапину на своей машине. Настроение ухудшилось. По пути на работу застрял в пробке, опоздал и получил выговор от руководства. Весь день был обижен на несправедливость руководства и на то, что его не ценят (проявление шестого уровня). Настроение ухудшается, повода для радости становится меньше. Люди вокруг раздражают все больше. Пришел домой – а ребенок получил в школе двойку, и родителя вызывают к учителю. Еще одна капля на чашу ненависти к миру. Пошел к соседу выпить, снять стресс, пожаловаться на неприятный день. В ходе посиделок разругались с соседом из-за разного взгляда на политическую ситуацию в стране (седьмой уровень), а потом и подрались (восьмой уровень). Пришел домой полный ненависти к человечеству и в обиде на свою судьбу. Лег спать, проснулся снова на пятом уровне.

Пример роста по уровням в течение дня:

Тот же человек проснулся утром раньше обычного, увидел рассвет, услышал пение утренних птиц, порадовался тому, в каком чудесном районе он живет. Поехал на работу – попал в «зеленую волну» – доехал быстрее обычного. Активно проявил себя на оперативке, получил похвалу от руководства. Весь день активно работал, решал задачи, радовался своему профессионализму (вырос до четвертого уровня). Пришел домой, с удовольствием рассказал сыну о своей профессии, о том, как он учился и рос профессионально. Поделился опытом и заразил любовью к своей работе ребенка (вырос до третьего уровня). Лег спать, проснулся снова на пятом уровне.

В течение краткосрочного периода времени рост по уровням происходит вследствие эмоционального подъема и временного снижения тревоги. Это объясняет эффект эйфории и последующего спада после посещения различных тренингов и семинаров – человек воодушевляется, вдохновляется, получает большой заряд позитивных эмоций и вырастает сразу на несколько уровней. Весь мир становится лучше, человек – эффективнее. Но такой эффект очень быстро проходит. Иногда люди становятся зависимы от краткосрочных тренингов вместо решения проблем. Эти короткие вспышки эйфории делают их жизнь лучше, хоть и ненадолго. Чтобы получить устойчивый рост, необходимо решать свои проблемы во всех сферах жизни.

Важный момент! Осознание своей миссии приходит на здоровых уровнях, потому что человек начинает жить в парадигме изобилия (сотрудничество), а не в парадигме нужды (конкуренция). Миссия человека напрямую связана с его готовностью делиться с миром тем, что у него в изобилии. Так, психолог, который находится на шестом уровне, будет делиться своими страхами и ущербной картиной мира.

Часто тренинги личностного роста начинают с фразы: «***А теперь давайте определим свою миссию***». И люди мучительно выдумывают, чем им делиться. В действительности, на уровнях ниже третьего у людей нет миссии, а есть неудовлетворенные потребности, пси-

хоэмоциональные проблемы и нужда. С которыми и нужно работать. Которые и есть – личная миссия, пока человек не вышел на третий уровень. На третьем уровне человек переходит в жизнь, полную изобилия, а не ограничений и конкуренции. И тогда его миссия появляется сама, из того, что он умеет и понимает лучше всего.

Остается найти кратчайший путь к этому самому личностному росту. И в книге мы поделимся с вами этим секретом.

Резюме:

1. ***Наличие возможностей, ресурсов и решений (в том числе финансовых и управленческих) различных задач, а также субъективного ощущения счастья зависит от уровня развития личности, на котором находится человек.***

2. ***Миссия появляется, когда человек достигает здоровых уровней.***

3. В течение дня человек может «ходить» по уровням вверх и вниз в зависимости от актуальных событий, которые он проживает. Утром он просыпается на своем стабильном уровне.

4. Рост на один уровень происходит в течение 1,5—2 лет в зависимости от интенсивности работы над собой. Работа происходит только при решении текущих задач, личностных проблем и изменении собственной идентичности.

5. Падение на один уровень происходит в результате избегания решения текущих задач и личностных проблем, а также стресса, который порождает подобное избегание. Падение на один уровень происходит приблизительно за полгода.

Глава 3. Ведущие инстинкты

Есть еще одно отличие эготипологии от других систем типирования характеров – это исследование влияния ведущего инстинкта на поведенческие стратегии.

Чтобы научиться определять типы характеров других людей, потребуется некоторое время. Определять ведущий инстинкт вы сможете сразу после того, как дочитаете эту главу.

Рис. 3. Факторы, определяющие уровень «Умения и навыки»

Поведение человека очень сильно определяется ведущим инстинктом. Три наиболее влияющих на поведение инстинкта – это:

– **базовый** (самосохранения);
– **семейный** (сексуальный);
– **ранговый** (социальный).

Ведущим инстинктом является один наиболее развитый. Могут быть ведущими два инстинкта.

И в разные периоды жизни в зависимости от целей и задач ведущие инстинкты могут меняться.

Ведущий инстинкт определяет ценности, убеждения, умения и навыки и отражается в моделях поведения.

	Инстинкт базовый (самосохранения)	Инстинкт семейный (сексуальный)	Инстинкт ранговый (социальный)
Ценности	Безопасность и независимость	Отношения с близкими людьми. Любовь и дружба	Социальное признание. Успех. Демонстрация превосходства
Убеждения	Важно чтобы у меня были накопления, стабильная работа и имущество – так я могу обеспечить свою безопасность	Самое важное – семья и близкие люди, остальное не так важно, как семейное тепло и счастье	Показатель моей ценности – признание других людей. Чтобы обо мне знали, мне необходимо участвовать в разных конкурсах, вести активную социальную жизнь, публиковать много фото и постов в соцсетях
Умения, навыки	1) Планировать бюджет, 2) Экономить, 3) Делать накопления и пр.	1) Определять потребности близких людей, 2) Подстраиваться под партнера, 3) Решать проблемы близких людей и пр.	1) Выгодно подавать себя, преувеличивать достоинства, «пускать пыль в глаза», 2) Находить мероприятия и тусовки где могут заметить, 3) Располагать к себе большое количество людей и пр.

У каждого инстинкта есть свои задачи и цели.

Инстинкт базовый (самосохранения) помогает человеку определить свои границы личности, научиться конфликтовать, чтобы защитить себя, свою собственность, свои интересы, помогает найти стабильные источники дохода и заботится о здоровье.

Семейный (сексуальный) инстинкт помогает научиться выстраивать близкие отношения с другими людьми, учит помогать и принимать помощь, заботится о других людях, развивает душевность и умение создавать семейный очаг.

Социальный (ранговый) инстинкт помогает социальной реализации человека. С его помощью человек учится быть лидером, заявлять о себе и своих талантах, получать признание и повышать свой социальный статус.

Гармоничное развитие получает человек, который планомерно развивает сначала инстинкт базовый (самосохранения) – учится выстраивать свои границы, затем инстинкт семейный (сексуальный) – умение выстраивать близкие отношения с людьми и затем – социальный (ранговый) инстинкт. Научившись зарабатывать и сохранять деньги, построив близкие отношения, человек уже является наполненной личностью и может переходить к социальной реализации.

Если инстинкты формируются в другой последовательности, то:

– Люди сначала стремятся стать социально значимыми. Это прекрасное стремление, но если отсутствует финансовая дисциплина, реальные достижения и компетенции, то движение на верх социальной пирамиды происходит через приписывание себе несуществующих достижений, в кредит, и приводит к долгам, страху разоблачения и депрессиям. В данном случае описано, если ведущий инстинкт социальный доминирует над остальными.

– Люди сначала стремятся создать семью или близкие отношения, не выстроив своих личностных границ, и получают травмирующий опыт. В отсутствии проработанного базового инстинкта (самосохранения) получают жизнь в материальной нужде, обиды, разочарования, претензии, от зарплаты до зарплаты, с кучей долгов и кредитов.

Понимание ведущих и неразвитых инстинктов помогает человеку осознать свои слабые стороны и определить точки роста.

Инстинкт	Сильные стороны инстинкта	Слабые стороны инстинкта
Базовый (самосохранения)	- Развитие способностей зарабатывать и сохранять финансовые ресурсы - Забота о здоровье - Формирование границ личности - Умение конфликтовать и отстаивать свои интересы и имущество	- Неумение поддерживать общение - Отсутствие потребности в развитии и самореализации - Замкнутость и одиночество
Семейный (сексуальный)	- Умение выстраивать близкие отношения - Способность взаимодействовать и заботиться о близких людях - Умение быть членом команды (коллектива)	- Финансовые проблемы - Конфликты и нарушение границ личности - Отсутствие потребности в развитии и самореализации
Социальный (ранговый)	- Умение позиционировать и продвигать свою персону - Умение подчеркивать свои сильные стороны и таланты - Умение взаимодействовать в группах людей - Умение лидировать и понимать ранги других людей	- Финансовые проблемы - Конфликты и нарушение границ личности - Неумение поддерживать близкие отношения

Как развить инстинкты?

Инстинкт базовый (самосохранения). Корректировать личность по пирамиде логических уровней нужно начиная с высоких уровней.

1. Начните формировать «подушку безопасности» – накопления с каждого поступления финансов. Откройте накопительный пополняемый вклад в стабильном банке и перечисляйте на него минимум 10% от каждого финансового поступления. Откладывая каждый месяц 10% от своего дохода, вы лишь немного снизите свои расходы и даже не заметите разницы. Зато получите накопления, которые будут вам страховочным капиталом в любое необходимое время, и снизите свою тревожность. Рекомендуемый размер «подушки безопасности» – сумма ваших ежемесячных доходов, умноженная на 6—12 месяцев.

2. Займитесь своим здоровьем. Проходите раз в год полное обследование организма вне зависимости от возраста. Вылечите все имеющиеся заболевания и проводите профилактику.

3. Научитесь понимать свои чувства и управлять ими. Останавливайте эмоциональные поступки и решения.

4. Начните развивать свои профессиональные компетенции, чтобы быть востребованным специалистом на рынке труда или в бизнесе в любое время.

5. Научитесь понимать и отстаивать собственные границы личности и свое имущество. Научитесь распознавать манипуляции и пресекать их. И научитесь открыто выражать свои просьбы без манипуляций. Научитесь конструктивно конфликтовать. Подробно о конструктивном конфликте можно прочитать в книге «Спектакль жизни складывается из семейных сцен», авторы В. Савченко, А. Семкина.

Инстинкт семейный (сексуальный)

1. Выделите из окружающих вас людей круг наиболее близких. Это могут быть ваши родители, ваши дети, близкие родственники и люди, с которыми вас связывают общие интересы и ценности. Не старайтесь сблизиться со всеми подряд, ищите людей, действительно близких вам.

2. Научитесь проявлять заботу о других людях и принимать заботу других людей. Не навязывайте свою помощь и внимание, а именно учитесь быть чуткими к просьбам и потребностям других людей. И также научитесь просить о помощи и принимать помощь других людей, когда она вам нужна. Не манипулируйте и не поддавайтесь на манипуляции. Помните про собственные границы личности и границы других людей.

3. Развивайте эмпатию и научитесь понимать чувства других людей.

4. Сохраняйте уважение к себе и уважение к другим людям в любой ситуации.

5. Инициируйте сами и принимайте участие в праздниках и мероприятиях близких вам людей. Ходите в гости, приглашайте в гости к себе, вместе ходите на разные мероприятия, делитесь впечатлениями.

Инстинкт социальный (ранговый)

1. Определите свою профессиональную или социальную компетенцию или интерес, на основе которого вы можете найти социальные сообщества по интересам. Найдите эти сообщества, зарегистрируйтесь и начните участвовать в обсуждениях (не в дрязгах и попытках кого-то обесценить) и мероприятиях.

2. Научитесь писать интересные посты в социальных сетях и рассказывать интересные истории. Обсуждайте в сообществах происходящие события, выражайте свою точку зрения.

3. Участвуйте в различных конкурсах, активно ведите социальные сети.

4. Формируйте свой желаемый имидж последовательно и постепенно. Не забывайте об уважении к себе и другим людям.

5. Проявляйте инициативу, берите на себя ответственность, возглавляйте группы, становитесь лидером.

Все три инстинкта важны в жизни человека, и все их необходимо планомерно развивать. У каждого инстинкта есть свои сильные стороны и свои слабые стороны, их необходимо знать и учитывать в собственном развитии и в коммуникациях с другими людьми.

Инстинкты также влияют на взаимоотношения с другими людьми при выстраивании близких и деловых отношений.

Например, *основной ценностью сотрудника с семейным (сексуальным) инстинктом будет выстраивание близких отношений, а слабой стороной – неумение конфликтовать и отстаивать личные границы. Если такой человек будет выполнять функции менеджера по продажам, то он будет заключать невыгодные для компании сделки (будет давать боль-*

шие скидки, тратить много времени на общение и мало – на продажи, уступать в конфликтных ситуациях). А вот в клиентском отделе – покажет себя с лучшей стороны.

В близких отношениях разные инстинкты могут приводить к непониманию и конфликтам.

Например, *у мужа главный инстинкт – базовый (самосохранения), а у жены – семейный (сексуальный). Муж будет стремиться сохранять финансы и отказываться посещать семейные мероприятия, а жена будет тратить все на родственников и уделять много времени решению семейных проблем и помощи друзьям. На этой почве будут возникать конфликты и непонимание.*

Ведущий инстинкт можно определить, задав человеку всего несколько вопросов:

Вопрос	Варианты ответов с инстинктом базовым (самосохранения)	Варианты ответов с семейным (сексуальным) инстинктом	Варианты ответов с инстинктом ранговым (социальным)
Какими своими достижениями в жизни ты можешь гордиться?	У меня есть квартира, машина, работа, счета в банке и пр.	У меня прекрасная семья, дети, друзья и пр.	Я получил красный диплом, золотую медаль, выиграл на соревнованиях, получил высокую должность, я живу в престижном районе и пр.
Где тебе комфортнее всего жить?	В собственном доме, квартире	Там, где моя семья, мои близкие	Везде, где я
Если ты придешь в незнакомое помещение и в незнакомую компанию на тренинг или лекцию, какое место ты выберешь?	Там, где мне комфортно сидеть – не дует, хорошо видно и пр.	Рядом с приятным мне человеком	Рядом с группой оживленно разговаривающих людей

Эти вопросы можно включить в опросный лист на собеседовании и задавать людям, с которыми планируете создавать отношения. Более подробно применение знаний по инстинктам мы рассматриваем в наших программах. Информацию о них вы можете получить, отправив письма с запросом на почту besmart.berich@mail.ru или подписавшись на наш аккаунт в Инстаграм **@besmart_berich**.

Подробнее о проявлениях инстинктов в рамках каждого типа характера вы найдете в главах с описанием типов.

Резюме:

1. ***Ценности человека формируются под влиянием ведущего инстинкта.***

2. Гармоничный путь развития человека – развить сначала инстинкт базовый (самосохранения), затем – семейный (сексуальный) и только потом- социальный (ранговый).

3. Ведущий инстинкт влияет на отношения с близкими людьми и на проявление человека в работе.

4. В разные периоды жизни ведущими могут быть разные инстинкты. Но на каждом новом этапе жизни инстинкты надо прокачивать, начиная с базового.

5. Любой инстинкт можно развить.

6. Понимая свои инстинкты и ведущие инстинкты других людей, можно найти понимание и улучшить взаимодействие.

Практическое задание:

1. Определите свой ведущий инстинкт.

2. Сформируйте план развития остальных инстинктов (начиная с базового (самосохранения), затем – семейный (сексуальный) и в последнюю очередь – социальный).

3. Определите ведущие инстинкты у ваших близких.

4. Понимая инстинкты близких людей и свой ведущий инстинкт, поймите ценности других людей, определите причины конфликтов и найдите оптимальные варианты взаимодействия.

Глава 4. Тип, крыло, изменение поведения в стрессе и в развитии

Появившись на свет, ребенок находится на здоровом уровне. Ему потенциально доступны все поведенческие стратегии. По мере взросления начинает формироваться характер. У каждого человека отчасти сохраняются проявления всех типов характера. Личностная деградация человека ведет к уменьшению поведенческих стратегий, определяемых эготипом. Человек теряет гибкость и спонтанность и становится предсказуемым.

По мере взросления появляются ограничения, навязываемые родительским воспитанием, и проявляются «**ребра жесткости**» характера – способы, которыми ребенок борется с навязываемыми ему правилами. Для каждого эготипа характерны свои способы.

В личности человека проявлено примерно 60—70% основного эготипа и примерно 30—40% – соседнего типа. В нашей теории это называется «крыло». То есть к характерным проявлениям базового типа добавляются черты соседнего (по схеме) типа. И характер существенно меняется в зависимости от крыла. Например, ЭгоШесть с пятым крылом – молчаливые, погруженные в себя мыслители. В то время как ЭгоШесть с седьмым крылом – громкие, суетные, активные и позитивные. Но базовые проявления характера, а также переходы в стресс и позитив похожие.

Рис. 4. Базовый тип и крылья

Крылья могут быть только соседних типов. Например, у ЭгоЕдиницы может быть второе крыло или девятое, у ЭгоДвойки – первое или третье, у ЭгоТройки – второе или четвертое, и так далее.

Не может быть у ЭгоДвойки восьмого крыла, у ЭгоЕдиницы – шестого или у ЭгоПятерки – третьего.

Могут быть похожие черты характера, но есть и ключевые различия.

Почему путают один тип с другим, в чем сходство и в чем различия, вы можете прочитать в сравнительных таблицах в главах по каждому типу.

По мере развития личности сначала начинает проявляться недостающее (второе) крыло, а затем постепенно добавляются проявления остальных типов.

И при максимальном развитии личности человек избавляется от рамок характера и может жить, принимать решения и воспринимать мир без ограничений, всеми 9 способами. У него появляются 9 разных способов решения любых проблем, 9 разных способов взаимодействия с другими людьми, 9 способов творческого выражения и пр. Неизменными остаются переходы в другую стратегию при стрессе или позитиве.

Эготипология рассматривает человека в динамике. Каждый из нас по-разному ведет себя в обычной ситуации, в благополучной ситуации и в стрессе.

Когда человек действует привычным способом и не справляется с ситуацией, он автоматически начинает применять кардинально противоположное поведение, стремясь поддержать себя. Когда он расцветает в лучах радости и счастья, то также применяет стратегии поведения, отличающиеся от его основного поведения.

Есть определенные закономерности, ориентируясь на которые, также можно определить тип человека. Подробно об изменении стратегий поведения при переходе в стрессе и в позитиве написано в главах по каждому типу. И характерный переход в стрессе и в позитиве происходит по базовому типу. Например, ЭгоВосьмерка с девятым крылом в стрессе переходит по базовому типу в ЭгоПятерку. Влияние крыла на переход в стрессе или позитиве не происходит.

Переходы типов в стрессе и росте (радости):

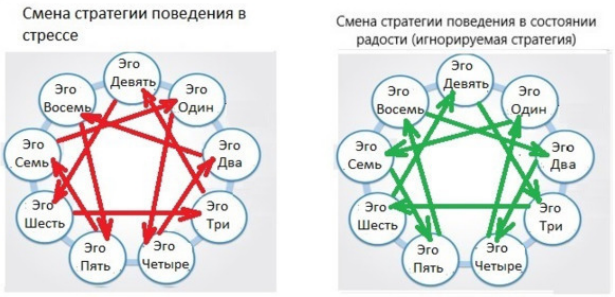


Рис. 5. Смена стратегий поведения в стрессе и в развитии (радости)

Резюме:

1. ***Человеческое поведение складывается из проявления ведущего инстинкта, уровня развития личности, базового типа и проявления одного крыла (на средних и низких уровнях) или двух крыльев (на высоких уровнях).***

2. ***Смена стратегии поведения в стрессе и позитиве происходит по определенной закономерности. Изменение переходов по крыльям не происходит.***

3. ***Чем выше по уровню развития личности находится человек, тем большее количество стратегий он применяет в своей жизни. Тем больше в его поведении проявляется характерных особенностей, свойственных другим типам.***

Глава 5. Как определить эготип

Изучая любой метод типирования, мы неизбежно сталкиваемся с вопросом: как определить свой тип или тип другого человека? И как использовать знание о типе человека?

При поверхностном изучении эготипов можно найти в себе проявления каждого типа. И это действительно так. В каждом человеке есть проявления всех типов, и чем выше по уровню развития личности находится человек, тем больше стратегий поведения и проявлений разных типов он может в себе обнаружить. Наиболее характерные проявления поведения, убеждений и ценностей каждого типа проявляются в периоды стресса и падения по уровням.

Человек теряет гибкость и бессознательно держится за одну стратегию, считая ее единственно верной. Остальные стратегии автоматически игнорируются, и появляется субъективное представление, что стрессовая ситуация безвыходная.

Именно поэтому мы приводим характерные описания людей, находящихся на средних и ниже уровнях. **На здоровых уровнях все люди похожи: справляются со своими проблемами, эффективно распоряжаются временем, энергией и другими ресурсами, доброжелательны, коммуникабельны, целеустремлены и альтруистичны.** Но у каждого типа есть свои, особенные стратегии развития и свои, особенные способы, которыми он пользуется, чтобы справиться с тревогой и стрессом.

Характерные признаки, доступные для наблюдения

Энергичность

Есть базово, физиологически энергичные типы, типы с подавленной энергией и малоэнергичные типы. То есть даже на высоких уровнях представители девятого эготипа будут менее энергичны, чем, например, представители второго или седьмого эготипа.

Когда мы говорим про энергию, то имеем в виду конкретный комплекс параметров, доступных для наблюдения:

– двигательная активность (движения активные или плавные, замедленные);
– ясность и живость взгляда (взгляд активный или рассредоточен);
– громкость и тембр голоса (голос выраженный, четкий или приглушенный, тихий);
– твердость походки (бодрая, легкая или медлительная, неустойчивая)
– жестикуляция (активная или почти отсутствующая).

Базовая улыбчивость или позитивность

Например, представители четвертого типа больше погружены в себя, и вызвать улыбку у них могут их личные воспоминания или что-то непосредственно к ним относящееся, например, шутка, рассказанная лично им. В то время как представители второго и седьмого типа активно направлены во внешний мир и улыбаются людям даже просто при встрече. Хотя причины улыбок для каждого из этих типов – свои.

Важно! Мы оцениваем признак «улыбчивость» не в широком смысле (каждый без исключения человек может улыбаться). Мы рекомендуем наблюдать, как проявляется этот оценочный признак при встрече с другим человеком. Чувство юмора есть абсолютно у всех типов, и от радости, и над смешной шуткой будут смеяться все эготипы. А вот улыбаться при встрече с человеком будет не каждый тип. Не верите? Исследуйте, наблюдайте.

Итак, подводим итоги: как же определять типы людей. Удобнее всего, на наш взгляд, пользоваться методом исключения. То есть вычеркивать то, что точно исключается.

Эготип	Энергия в обычном состоянии	Энергия в стрессе	Энергия в радостном состоянии	Улыбчивость (имеется в виду улыбчивость без причины, просто от встречи с другим человеком, базовая позитивность)	Чувство собственной важности с переходом в жалость к себе
1	Сдержанная или ощущение сжатой пружины	Пропадает	Появляется, активная	Улыбка закрытая, сдержанная, с девятым крылом почти не бывает	Считают себя истиной в последней инстанции, мнение других всегда хуже
2	Ярко выраженная	Становится еще больше, агрессивная	Становится меньше, более спокойная, направленная в себя	Есть, открытая, доброжелательная	Считают себя самыми ценными людьми, жалеют себя, что их не ценят, манипулируют жалостью к себе
3	Ярко выраженная	Пропадает	Становится больше, направлена на людей	Улыбчивость под задачу: если важный человек – есть, если не важный - нет	Считают себя самыми успешными, а других - ниже себя
4	Направлена в себя	Появляется, направленная на людей	Появляется, сдержанная, целенаправленная	Практически не бывает, если бывает, то задумчивая, в себя погруженная	Изображают жертву, считают себя самыми ценными, все должны решать их проблемы
5	Направлена в себя	Появляется, хаотичная	Появляется, целеустремленная	В зависимости от крыла, но чаще не бывает	Считают себя самыми умными, а других - глупее
6	Либо сдержанная, либо ярко выраженная в зависимости от крыла	Появляется, целенаправленная	Становится более спокойной, уравновешенной, умиротворенной	В зависимости от крыла, но улыбка закрытая	Раздуваются от важности, если люди ниже по статусу или возрасту, и жертвят, если кто-то сильнее их
7	Ярко выраженная	Становится напряженной	Становится очень спокойной	Есть, открытая, доброжелательная	Думают, что они могут все
8	Ярко выраженная	Пропадает, появляется погруженность в себя	Становится доброжелательной, направленной на людей	В зависимости от крыла, но даже в улыбке чувствуется сила	Считают себя всесильными
9	Направлена в себя	Появляется, хаотичная	Появляется, целенаправленная	Улыбка закрытая, туманная, как у Моны Лизы	Жертвят

ИТАК, чтобы предположить тип характера:

– Смотрим на энергичность человека.

– Смотрим на улыбчивость человека.

– Обращаем внимание на тембр и громкость речи.

– Ориентируемся на поведение в стрессе или в радостном состоянии.

– Предполагаем, какие могут быть типы (оставляем несколько штук).

– Предполагаем, какое может быть крыло. Очень часто именно на этом этапе отметаются сомнительные варианты.

Например, определим тип героя Бараш из мультфильма «Смешарики».

– Энергичность – отсутствует, в спокойном состоянии погруженность в себя, меланхоличность. Значит, исключаем типы 1, 2, 3, 6, 7, 8. Остаются 4, 5, 9.

– Улыбчивость героя – нет. Оставшиеся типы, кроме 9, неулыбчивые. Оставляем 4, 5.

– В стрессе герой мультфильма начинает себя вести активно, энергия направлена на других героев. А в радостном состоянии становится более энергичным. Представители пятого типа в стрессе ведут себя разбросанно, без фокусировки на каких-то конкретных людях. Четверки же фокусируют энергию на определенном человеке или людях.

– Проверяем, с каким крылом может быть эготип Бараша, если он ЭгоЧетверка – для него важны признание и успех. А это третье крыло. Значит, мы верно определили Бараша как представителя ЭгоЧетверки с третьим крылом.

Использование эготипологии в менеджменте, семейных и дружеских отношениях, а также при воспитании детей

Понимая особенности характера других людей, с ними легче устанавливать отношения, осуществлять менеджмент человеческими ресурсами или просто хорошо и душевно общаться. А в семейных отношениях и вопросах воспитания ребенка без них просто не обойтись.

У вас может возникнуть вопрос: зачем в принципе понимать свой эготип, если точкой роста для каждого человека является решение и предотвращение проблем, баланс между телом, умом и эмоциями?

Не понимая особенности своего строения характера, можно стараться долго и упорно идти к цели, используя инструменты, эффективные для других типов личности. На пути к своим целям можно провести всю жизнь в борьбе и лишениях, а можно, понимая свои особенности, идти по жизни легко. Ведь для каждого типа есть свои собственные стратегии во всех контекстах жизни.

Например, стратегия финансового роста для ЭгоСемерок будет заключаться в установлении бюджета и его строгом соблюдении. Именно эта стратегия является базовой стратегий первого типа, однако сама по себе она не приводит к желаемому результату. Для финансового роста для ЭгоЕдиниц необходимо перенести фокус на увеличение доходов, а не сокращение расходов.

Или, **например**, для того чтобы в семье были хорошие теплые отношения для ЭгоДвоек, как бы это ни было парадоксально, необходимо перенести внимание на себя. В то время как ЭгоВосьмеркам – наоборот, переключить внимание со своих потребностей на окружающих людей.

И так в каждом контексте. Понимая себя и свои основы характера, можно жить более легкой, яркой и насыщенной жизнью.

Если тренировать навык определения людей – обращать внимание на употребляемые слова и выражения, поведение и пр., то вы достаточно быстро научитесь определять людей, буквально после 5—10 минут общения. Кроме всего, это весьма увлекательная и захватывающая игра!

А тренироваться можно на ком угодно – на героях фильмов, мультфильмов, литературных героях, на своих знакомых, на случайных прохожих. подписывайтесь на наш Инстаграм **@besmart_berich** и нарабатывайте навык типирования вместе с нами.

Важной особенностью процесса типирования является умение различать проявление основного типа и крыла. Поведение человека на 60% определяется основным типом характера и на 40% – его крылом.

Легко отличить поведение крыла от основного типа на низких уровнях.

Именно поэтому мы описываем наиболее характерные состояния людей на низких уровнях. Если сомневаетесь в определении своего типа, можете вспомнить время, когда дела шли не так гладко, как хотелось бы, и в одном из эготипов узнаете себя наверняка.

Глава 6. Как улучшить свою жизнь и отношения в семье, с друзьями и на работе

Чтобы получить максимум пользы от прочтения книги, мы предлагаем вам изучить ее по следующей схеме:

– Определяете собственный тип, определяете типы людей, с которыми близко взаимодействуете.

– Изучаете свои реакции в стрессе и как остановить себя от разрушения.

– Изучаете свои слабые стороны и учитесь управлять ими.

– Изучаете характер близких людей.

– Изучаете, как лучше выстроить отношения с другим человеком.

– Наслаждаетесь жизнью и общением с другими людьми!

Определять типы людей, на наш взгляд, удобнее методом исключения. Выписываете все 9 типов цифрами.

1 2 3 4 5 6 7 8 9

Заполняете короткий тест из главы 6 или длинный опросник из главы 17. И пошагово вычеркиваете типы, которые ТОЧНО НЕ ПОХОЖИ на типируемого человека.

Оставляете типы, которые примерно похожи. Читаете главу про наиболее похожий тип (набравший максимальное количество баллов).

Смотрите фото типичных представителей, сравниваете себя (или типируемого человека) по чертам лица, по микровыражениям.

Читаете проявление поведения в стрессе или в радости. Сравниваете с собой или с человеком, тип которого определяете.

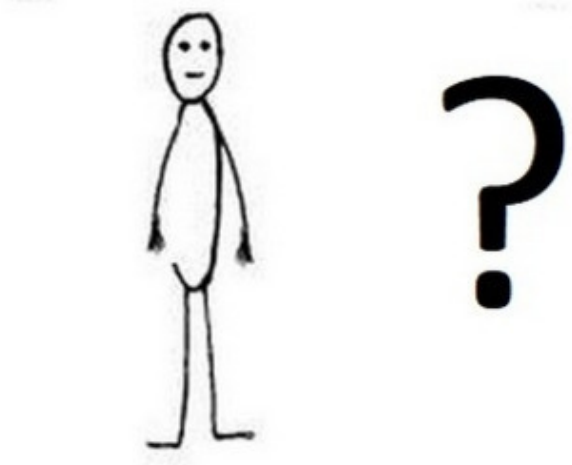
Обращаете внимание, как в разных жизненных ситуациях изменяется восприятие мира – ваше или другого человека.

В конце главы про каждый из типов есть таблица с общими чертами типа с другими и в чем различие.

Например, определяем тип соседа по площадке.

Пишем 9 цифр по порядку: 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Смотрим на его природную энергичность. Энергия есть, но не явная. Вычеркиваем типы совсем без энергии и с ярко выраженной энергией.



1 ~~2~~ 3 ~~4~~ ~~5~~ 6 ~~7~~ 8 9

Остаются типы 1, 6, 8. Смотрим дальше. Какие яркие проявления в нем есть? Он педантичный, пунктуальный. Эта характеристика подходит в принципе и к 1, и к 6, и к 8 эготипу.

Смотрим, как он проявляет себя в стрессовой ситуации – сначала критикует всех и придирается, а потом впадает в депрессию и теряет веру в то, что проблему можно решить. Читаем описание 1, 6, 8 эготипа в стрессе – и находим соответствие в ЭгоЕдинице!

Смотрим, как с ним выстроить отношения, – и понимаем свои ошибки, когда вы пытались ему сказать, что он неправ, доказывали свою точку зрения, приводя аргументы в свою пользу, но сосед стоял на своем и пропускал мимо ушей все ваши доводы. Вуаля! Эготип соседа определен, и как с ним общаться – теперь понятно.

И очень важный момент:

!!! НЕТ плохих типов или хороших. Каждый эготип на низких уровнях по-своему неприятен себе и окружающим.

Точно так же, как и каждый эготип на здоровых уровнях эффективен во всех сферах жизни, удовлетворен собой и выстраивает хорошие отношения с окружающими.

Чтобы жизнь и общение с людьми вам начали приносить большее удовольствие, растите по уровням!

Достигнув здоровых уровней, вы начнете видеть возможности и будете ими пользоваться, перестанете фокусироваться на несовершенстве себя, обвинять в несовершенстве окружающих людей и жизнь в целом.

Глава 7. ЭгоЕдиницы

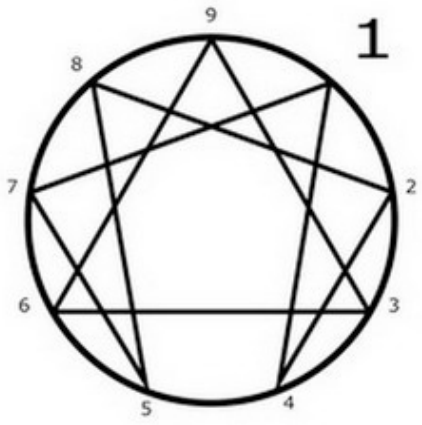
Оксана жить не успевает, поскольку очень много дел
которые сперва закончи, а вот уже потом живи.
© оман

Характерные проявления поведения людей по каждому типу становятся наиболее выражены на средних и низких уровнях (усиливаются ребра жесткости, и человек все больше держится за свои стратегии как за единственно возможные). Человек каждого типа на 60—70% проявляет особенности своего эготипа и на 30—40% проявляет особенности эготипа крыла.

То есть если вы предположительно относитесь к данному типу, то описанные проявления в вашем характере будут не все. И наиболее характерны они будут, когда вы под влиянием стресса находились на более низких уровнях (описание поведения на разных уровнях вы найдете в таблице «уровень развития личности» в данной главе).

Вам также могут быть свойственны некоторые проявления соседних типов – это одно из ваших крыльев.

Как узнать?
ЭгоЕдиниц
Жизненная позиция типа:
– я люблю правила, план, распорядок
– я всегда стремлюсь к совершенству
– у меня обостренное чувство справедливости
– я горд собой, своей дисциплинированностью и ответственностью.
– я руководствуюсь больше логическими, чем эмоциональными решениями
– я часто критикую себя, но также могу критиковать других людей
– я работоголик, умею организовывать и администрировать процессы
– для меня важнее мораль, чем сочувствие
– я боюсь ошибок и критики
– обычно я долго помню обиды на людей
– я не могу начать дело, если задание плохо сформулировано, или я не знаю, как сделать идеально
– мне сложно признавать свою неправоту



«С детства я была собранная, аккуратная и педантичная. В школе меня всегда ставили в пример другим детям за мое трудолюбие и усидчивость. Если вдруг в домашнем задании я допускала ошибку, то я переписывала всю тетрадь, чтобы все было чисто и аккуратно. Даже маленькой девочкой я была уже очень взрослым и серьезным человеком – одергивала других детей, когда они сильно шумели или играли. Но, когда я выросла, моя критичность превратилась в самоедство, и временами жизнь становится невыносимой от моих же собственных претензий к самой себе.

С близкими отношения строятся не так уж гладко, как я бы хотела. Муж говорит, что я к нему постоянно придираюсь, а я не могу просто спокойно смотреть на тот беспорядок, который он устраивает в доме. И все вроде бы есть у меня: и семья, и дети, и на работе я хороший исполнитель, но нет у меня какой-то внутренней радости от жизни. Я все время чувствую, что я еще что-то должна сделать, и стараюсь быть лучше и совершеннее».

Внешние проявления типа: собранные, замкнутые, сдержанные, напряженные, глаза живые, но холодные. Как правило, держат осанку, даже в кресле сидят ровно, прямо. Речь категоричная. Высокое чувство ответственности. Прищуренные глаза, поджатые губы, оценивающий взгляд.

Слова: должны, надо, сделаю, ответственность, принципы, стандарты.

Стиль речи: поучающий, деловой.

Энергия: сдержанная (ощущение сжатой пружины).

Улыбчивость при встрече с другими людьми: с девятым крылом – нет, со вторым крылом – есть, но сдержанная.

Собственные границы личности: границы личности четкие, держатся отстраненно от других людей.

Соблюдение чужих границ: из «благих» побуждений могут игнорировать чужие границы, указывая на недостатки или воспитывая.

Проявление типа с крыльями:

	ЭгоЕдиница с девятым крылом (1*9)	**ЭгоЕдиница со вторым крылом (1*2)**
Внешний вид	Погруженные в себя, слегка мрачные, молчаливые	Улыбающиеся, направленные к людям
Направленность энергии	Энергия направлена вовнутрь себя	Энергия больше направлена во внешний мир, сдержанная улыбка со сжатыми губами
Главная ценность	Быть правильным и избегать конфликтов	Быть правильным и отстаивать свою правоту
Яркие представители типа	Колин Ферт, Альберт Гор, Харрисон Форд, Маргарет Тэтчер, Марта Стюарт, Бернард Шоу Ипполит из фильма «Ирония судьбы или с легким паром» Мальвина из х/ф «Буратино» Мудрый сверчок из х/ф «Буратино» Кролик их м/ф «Винни Пух»	Хиллари Клинтон, Жанна Д'Арк, Мартин Лютер Кинг, Махатма Ганди, Селин Дион, Эмма Томпсон, Джейн Фонда, Мерил Стрип, Гленн Клоуз Шарлотта из сериала "Секс в большом городе" Фрекен Бок из м/ф «Карлсон»

КАК понять?

Способ жить ЭгоЕдиниц

БАЗОВАЯ ПИРАМИДА ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ ЭГОЕДИНИЦ

Главное личностное противоречие: Я – это мои правила. Но в глубине души боятся, что они не соответствуют своим идеалам.

Глубинное мнение о себе (социальная роль, идентичность): считают себя истиной в последней инстанции, самомнение огромное, именно оно решает, что правильно, а что нет. Считают себя лучше других, но не показывают это особенно сильно.

Основные характерные искажения восприятия (ценности, убеждения, веры): не допускают, что их мнение может быть ошибочным или у кого-то может быть другой взгляд на ситуацию. Думают, что только они могут выполнить любую работу наилучшим образом, «идеально». Считают всех людей безответственными и изначально занимают позицию критикующего родителя. Зацикливающиеся и застревающие в ситуациях. К удовольствиям относятся как к чему-то негативному, что отвлекает от важных дел.

Ключевые ценности и убеждения: быть высоконравственным, правильным, идеальным. Личные дела только после того, как вся работа сделана. Считают, что чем меньше они ошибаются, тем больше их будут ценить люди.

Ребра жесткости типа (навыки, поведение): негибкость и упрямство в отстаивании своего мнения, неприемлемость других вариантов мнений, кроме своего, высокомерие и критиканство всех и всего. Подавление гнева или направление на других людей или на себя в виде самокритики. Критичность, требовательность к себе и окружающим, доминирование, взыскательность. Панически боятся ошибиться и очень часто не начинают делать дело, боясь, что сделают его неидеально, или ошибутся, или у них недостаточно инструкций.

!!! Чем больше ЭгоЕдиницы испытывают желание сделать весь мир правильным, тем несовершеннее они кажутся сами себе, и тем больше разочарования от жизни они получают.

Уровень развития личности каждого человека зависит от осознанности, уровня ответственности за свою жизнь (отсутствие обвинений других в своих проблемах и себя – в проблемах других людей). Различие проявлений типа в зависимости от уровня, на котором они находятся:

Высокие уровни (1—3) (жизнь вне материальной нужды и потребности в одобрении и принятии)

Социальная роль: Разумный человек, принципиальный учитель

Характерные проявления: Справедливые, ответственные, проницательные, реалистичные, этичные. Целостные личности, безоценочные и мудрые. Учат своим примером. Из перфекционистов становятся реалистами. Знают, какое действие будет наилучшим в тот или иной момент времени, вместо «правильного». Личная жизнь и дело в балансе. Уходят от нуждаемости (не считают себя истиной в последней инстанции, не стремятся быть идеальными, проживают всю гамму эмоций, готовы рассматривать любые точки зрения), чувствуют удовлетворенность и радость от жизни. Принимают себя и других без критики и претензий. Позитивные и могут видеть глобально любые ситуации.

Средние уровни

4 уровень (есть профессиональная реализация и удовлетворенность жизнью. Нужда выражена в конкуренции)

Социальная роль: Идеалистичный реформатор, прилагающий усилия

Характерные проявления: Серьезные, мотивированные, ответственные. Оценивают себя и окружающих, исправляют проблемные ситуации. Убеждают других в правильности своей точки зрения.

5 уровень (недовольство собой и миром, руководствуются ЭГО при принятии решений)

Социальная роль: Пунктуальные, дисциплинированные, педантичные трудоголики.

Характерные проявления: Стремятся доказать всем свои идеалы, но понимают собственное несоответствие им. Напряжены, раздражительны. Боятся совершить ошибки, брезгливы. Пуритански строгие и безразличные. Эмоционально сдержанные, срывающиеся, бичующие себя за срывы и еще больше уходящие в жесткий самоконтроль. Зацикливающиеся на проблемах, а не на их решении.

6 уровень (видят себя жертвами, обвиняют в своих проблемах весь мир, чрезмерное чувство собственной важности)

Социальная роль: Придирчивые, осуждающие, поучающие, критикующие перфекционисты

Характерные проявления: Недовольны всеми окружающими и сами собой. Проявляют негодование и злость. Категоричные и упрямые. Поправляют и поучают людей, как должно быть правильно (в их представлении). Предвзятые и саркастические.

Низкие уровни (7—9) (эмоциональная и физическая агрессия, невротические или психотические состояния, личность разрушена)

Социальная роль: Нетерпимые мизантропы, одержимые лицемеры, карающие мстители

Характерные проявления: Нетерпимые и негибкие, оперируют крайностями, затыкают рот критикующим их. Во всем себя оправдывают, обличают и осуждают других. Могут лицемерно делать то, что сами осуждают в других людях. Тяжелые депрессии, нервные срывы, попытки самоубийства.

Проявление инстинктов

Прежде всего, мы должны понимать, что ведущий инстинкт определяет приоритетные ценности, которыми человек неосознанно руководствуется в своей жизни.

ЭгоЕдиницы **с инстинктом базовым (самосохранения)** беспокоятся о своем здоровье, материальном благополучии, склонны загонять себя в рамки аскетизма или, наоборот, впадать в гедонизм. После изобилий и излишеств начинают винить себя и наказывать еще большим аскетизмом.

ЭгоЕдиницы **с семейным (сексуальным) инстинктом** стремятся найти идеальных партнеров для жизни. Они много ожидают от своих партнеров и во многом их идеализируют. Одновременно с этим они ожидают, что и партнер будет их идеализировать. Стремясь получить идеальную любовь навеки, могут начать испытывать острое чувство ревности к своему партнеру и начать за ним следить. Боясь не найти идеал, могут впадать в сексуальную маниакальность, ища подтверждение собственной идеальности в смене партнеров.

ЭгоЕдиницы **с социальным (ранговым) инстинктом** проповедуют личные ценности, в которые искренне верят. Поучение и нравоучительство становятся их ключевыми привычками. Могут становится инициаторами или сторонниками реформ в обществе. Их ограничение

реальности собственными взглядами становится серьезной преградой для близкого общения со многими людьми. Несмотря на то, что они становятся склонны критиковать окружающих за расхождение с собственными принципами, сами очень болезненно реагируют на критику со стороны других людей.

Взаимоотношения с другими людьми (поведение)

Критичны и придирчивы как к себе, так и к другим людям. В близких отношениях часто проявляют холодность (это не относится к ЭгоЕдиницам с семейным (сексуальным) инстинктом, они стремятся к близким отношениям и достаточно теплые). Склонны идеализировать отношения и требовать соответствия идеалу своих близких. Рады влюбиться в идеального человека, но, как только обнаруживают недостатки, становятся занудами и стремятся изменить другого человека. Тычут носом других людей в их недостатки. Раздражительны.

Поведение в конфликте

Стремятся соответствовать ожиданиям других людей, но руководствуются решениями своего Эго. Фокусируются на компетентном подходе – «я уверен, что проблему можно решить рациональным мышлением».

Отношение к здоровью

Не доверяют врачам, так как считают себя истиной в последней инстанции. Избегают обследований и профилактики. Могут заниматься самолечением, выдумывая себе болезни и находить «самые правильные» способы их лечения, либо становятся частыми посетителями клиник, постоянно беспокоясь о своем здоровье.

Страдают соматическими проявлениями от постоянного напряжения (частые головные боли и пр.).

Финансовые стратегии

Базовая стратегия ЭгоЕдиниц – аскетизм и экономия. Они являются приверженцами соблюдения бюджета, очень аккуратно относятся к вещам, редко покупают лишнее. Считают, что прийти к финансовому благополучию возможно единственно верным путем – экономией во всем. Могут годами носить одну и туже вещь, но настолько аккуратно к ней относиться, что она всегда будет выглядеть как новая.

КАК собой управлять?

Если ты ЭгоЕдиница

Предпочитаемые базовые стратегии ЭгоЕдиниц это:

– быть соответствующим, логичным, образцом приличия;
– стремиться сделать совершенным весь мир;
– игнорировать или не проявлять свои чувства;
– морализаторствовать;

– наводить порядок во всех делах и вопросах вне зависимости, надо это или нет, откладывая свои личные дела;

– критично относиться к себе и окружающим людям, считая, что это может сделать всех лучше;

– проявлять негибкость и зацикленность на собственном представлении о решении любого вопроса;

– не допускать своих ошибок и не терпеть, когда ошибаются другие;

– проявлять упорство и трудоголизм,

– зацикливаться на несущественных делах вместо главных;

– обесценивать свои достижения и достижения других людей;

– придираться к мелочам;

– взваливать на себя ответственность (опекать) за себя и окружающих, быть гиперответственными;

– пренебрегать отдыхом и развлечениями, загонять себя в стресс.

• Когда все предпочитаемые стратегии не помогают ЭгоЕдиницам справиться с ситуацией, им начинает казаться, что вся тяжесть мира лежит на их плечах, и жизненная обязанность – навести во всем порядок лично, потому что лучше их не сделает никто. И тогда они переходят **к поддерживающей стратегии (поведение в условиях стресса)** и применяют тактику негативного проявления **ЭгоЧетверок**:

– видеть мир черно-белым, с преобладанием черного цвета;

– чрезмерно драматизировать ситуации и упиваться ролью жертвы;

– зацикливаться на проблемах в личной жизни (а они непременно появляются из-за чрезмерного трудоголизма);

– потакать себе во всех желаниях, излишествовать и пр. («я же заслужил к себе особое отношение своим трудом»);

– активно проявлять негативные эмоции;

– навязывать всем свой уникальный взгляд на ситуацию;

– впадать в депрессию и отстраняются от людей, упиваясь своими страданиями.

Герои фильма, которые демонстрируют типичный жизненный финал ЭгоЕдиниц на низком уровне

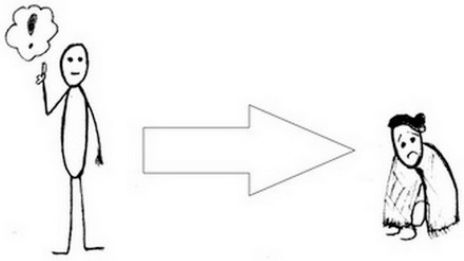
С девятым крылом – Нина Сейерс из фильма «Черный лебедь», 2010 г.

Со вторым крылом – Эддард Старк из сериала «Игры престолов»

Сигнал о включении реактивности:

«Я работаю в клиентской службе, и очень часто бывают ситуации, когда мы не можем выполнить в срок отгрузку клиентам. Я считаю, это неправильно – так организовывать работу, и беру под личный контроль все процессы. Мой долг – выполнить всю работу точно, как договаривались, в результате я постоянно задерживаюсь на работе, нервничаю, плохо сплю. Руководитель считает, что я слишком много делаю сам, но как я могу доверить этот процесс кому-то? Если я сам не буду заниматься этими вопросами, наша компания вообще не сможет ничего сделать. Если не я, то кто????»

ЭгоЕдиницы являются гиперответственными трудоголиками, и звоночком о включении реактивного поведения является желание ЭгоЕдиниц выполнять все самим. Они искренне считают, что никому ничего нельзя доверить, и в то же время чувствуют, что вся тяжесть мира лежит у них на плечах. Считая себя могучими атлантами, они еще больше загоняют себя в стресс.



ЭгоЕдиница в стрессе переходит в ЭгоЧетверку, проявляя худшие черты четвертого эготипа

Начинают жалеть себя. И испытывать зависть к другим людям, думая, что у них жизнь лучше. Могут начать устраивать истерики, как это делают четверки в своих худших проявлениях. Начинают потворствовать своим слабостям и делать для себя исключения из своих же правил. Застревают в гнетущем чувстве вины.

Три шага, чтобы остановиться в стрессе:

Первый шаг – переключить свое внимание на телесные нагрузки – это либо спорт, требующий концентрации внимания, либо танцы, либо массаж, баня, сауна. Переключить фокус внимания на тело.

Второй шаг – отделить себя от своего внутреннего критика. Вы – это не ваше критикующее ЭГО. Научиться воспринимать себя и других людей без чрезмерного осуждения.

Третий шаг – начать смотреть на ситуации глобально и с позитивной точки зрения. Может, нет ничего страшного в том, что одна деталь не так идеальна в общей картине? Проявлять любопытство, спонтанность и креативность. Развивать свое чувство юмора. Научиться шутить над собой.

ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ПИРАМИДА ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ ЭГОЕДИНИЦ

	Отказаться	Принять
Идентичность	Категоричный перфекционист, нетерпимый мизантроп, истина в последней инстанции	Мудрый реалист
Ценности	1) Идеальность 2) Недостижимые стандарты 3) Перфекционизм	1) Толерантность к чужим мнениям и правилам 2) Принцип необходимого и достаточного
Убеждения	1) Если не идеально – то никак 2) Все должно быть в соответствии с моими правилами 3) Только я могу научить всех, как правильно	1) Лучше плохо двигаться, чем хорошо стоять 2) Другая точка зрения может быть правильной 3) Лучшее - враг хорошего 4) В мире нет ничего идеального 5) Я могу испытывать гнев и не буду из-за этого плохим человеком
Умения, навыки	1) Поучать 2) Критиковать 3) Обесценивать 4) Возмущаться 5) Вымещать гнев на других людей 6) Видеть черную сторону 7) Прятаться от личных проблем за работой 8) Быть категоричным и радикальным 9) Испытывать чувство вины, запрещающее отдыхать 10) Снимать тревожность через наведение порядка, критику и перфекционизм	1) Осознание и проживание гнева вместо подавления 2) Открыто говорить о своем гневе 3) Видеть и позитивные, и негативные стороны 4) Принимать любые проявления и мнения вместо оценки 5) Достигать баланса между дисциплиной и удовольствием 6) Быть легким 7) Легкая степень «пофигизма» 8) Справляться с чувством вины 9) Экологичные способы снятия тревожности

10 стратегий, которые помогают Единицам расти по уровням и стать более эффективными и удовлетворенными жизнью:

1. Посмотрите на любую ситуацию глобально. Зацикливаясь на деталях, вы не видите картины в целом, и вам сложно понять, что вы буксуете.

2. Начните смотреть на мир позитивно, не ищите в людях и себе недостатки – начните искать хорошие и позитивные моменты. Если вы их не видите, это не значит, что их нет.

3. Научитесь быть беззаботными. Постоянно занимаясь делами (своими и чужими), вы просто не успеваете жить. Научитесь наслаждаться жизнью.

4. Научитесь спонтанности – не впадайте в критику и самоедство, если что-то идет не по плану.

5. Научитесь ничегонеделанью. Без отдыха любая жизнь превратится в рутину и не принесет радости, а это ведь не то, чего вы хотите?

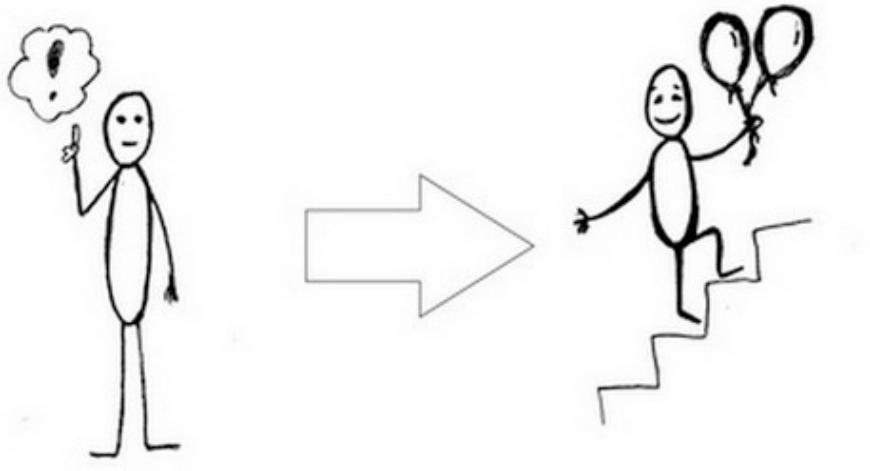
6. Перестаньте демонизировать ошибки – это всего лишь опыт, ничего страшного и непоправимого во многих ошибках нет. Рассматривайте ошибки как опыт, который может вас научить чему-то новому.

7. Начните смотреть на каждую ситуацию с разных точек зрения. Примите тот факт, что ваше решение может быть далеко от совершенства.

8. Прекратите винить и обесценивать себя и окружающих, вместо этого начните хвалить и поощрять и себя, и других людей.

9. Научитесь понимать чувства других людей, проявляйте эмпатию. Прежде чем начать критиковать и унижать человека, подумайте, для чего вы хотите это сделать?

10. Добавьте красок в свою жизнь научившись наслаждаться окружающим миром, а не искать в нем изъяны.



ЭгоЕдиница в интеграции (развитии) переходит в ЭгоСемерку, проявляя лучшие черты седьмого эготипа

«Для меня понимание своего эготипа стало мощным толчком вперед. В моей голове было столько ограничений, что правильно, что нет, что я просто оказалась в ловушке «собственных» убеждений. Я стремилась быть идеальной, мне было очень важно, что обо мне подумают окружающие. Я смотрела на всех со своей точки зрения и никак не могла понять, почему же они ведут себя не так, как я. Я испытала множество разочарований в людях, т.к. они поступали совсем не так, как я от них ожидала. Я с трудом переносила критику в свой адрес, любое замечание казалось мне несправедливым, ведь я так стараюсь. Я обесценивала свои достижения, т.к. стремилась к идеальности.

Поняв свой эготип, я стала проживать гнев в моменте, не сдерживать, не копить в себе. Стала более открытой, научилась проговаривать вещи, которые меня раздражают, искать решения, а не копить обиду. Это было очень сложно для меня, но я понимала, что именно в этом мой путь к развитию. Я научилась проживать печаль, а не застревать в ней. Я стала управлять своим эмоциональным состоянием, а не подчиняться ему, и обнаружила, что и при переходе в Четверку можно экологично похандрить, укутавшись в плед, а не впадать в затяжную депрессию.

Я совершенно по-другому стала структурировать свое время. Раньше каждый час был забит максимумом дел, потому что так правильно и нужно, сейчас я оставляю больше времени для отдыха. Больше прислушиваюсь к себе, к своим желаниям. Проживаю все эмоции, особенно позитивные, хотя раньше я была закрыта от них, была слишком собранной, сдержанной и серьезной. Я стала более открыта жизни, стала более свободной, эмоциональной.

Я учусь делегировать задачи, а не делать все самой. Учусь принимать результат выполненной работы других без критики и нравоучений. Учусь не застревать на одном процессе, а все время идти вперед. Учусь принимать других разными, а не навешивать ярлыки. Учусь ошибаться и принимать свои ошибки, ведь это опыт и путь вперед. Ушла от позиции Спасителя, в которой проще все и за всех сделать самой, ведь только я сделаю это идеально и правильно.

Я научилась любить себя и получать еще больше удовольствия от жизни».

КАК жить и работать?

С ЭгоЕдиницами

Единицы процедурные. Не любят внеплановые или нестандартные ситуации, настаивают на своей картине мира. Хотят, чтобы все было по их плану.

Манипулируют другими людьми, указывая на их ошибки и несовершенства, заставляя их чувствовать себя плохими и безнравственными (потому что сами боятся, что люди увидят их собственное несовершенство).

Особенности взаимодействия:

– никогда не говорите Единицам что они не правы. Во-первых, вашу точку зрения они не услышат, а во-вторых это вызовет у них гнев. Если необходимо прийти к общему мнению, задавайте ЭгоЕдиницам вопросы: какие еще могут быть способы решения данной проблемы (действия), к каким последствиям могут привести любые способы решения (действия).

– никогда не критикуйте ЭгоЕдиниц. Они сами для себя являются супер-критиками. Дополнительная критика не ускорит выполнение работы, а приведет в тупик – Единицы просто перестанут что-то делать и зациклятся на самоедстве.

– не забывайте хвалить Единиц, и поощрять их вклад в общее дело. Для ЭгоЕдиниц очень важно быть оцененными.

– Единицы на здоровых уровнях могут быть креативными и сами могут создавать процессы и порядок действий. Если бизнес-процесс не подразумевает сотрудников высокого уровня, то вам необходимо подготовить четкие и понятные алгоритмы действий. Без них Единицы могут растеряться.

– ввиду высокой моральности ЭгоЕдиниц им сложно выполнять работу, которая хоть каким-то образом может им показаться нечестной или беспринципной. Например, взыскание дебиторской задолженности с физических лиц, если Единицам будет казаться, что семья должника останется без денег.

– если вы понимаете, что Единица находится в стрессе, нападает на других людей, выискивая их несовершенства, или уходит себя, нападая на себя, вы можете ей помочь, предложив переключить внимание на телесные ощущения (позвать на тренировку, на прогулку, на какие-то телесные активности и удовольствия).

Лучшей мотивацией для ЭгоЕдиниц является признание их правильности, честности и вклада в общее дело.

Как выстраивать отношения с ЭгоЕдиницами:

– Помните, что ЭгоЕдиницы хотят все делать сами и все контролировать. Распределяйте обязанности поровну.

– Хвалите и радуйтесь вместе с Единицами. Они слишком придирчиво относятся к себе и своим достижениям, им нужна ваша поддержка.

– Поддержите Единиц, когда они испытывают гнев. Скажите им, что проявлять гнев – это нормально. Гораздо хуже копить его в себе. И для вас, и для Единиц.

– Говорите им, что их советы ценны для вас.

– Старайтесь быть справедливыми и внимательными к чужим проблемам, как это делают Единицы.

– Говорите о своих ошибках и признавайте их, это поможет Единицам признавать свои ошибки.

– Помогите Единицам принять себя и посмеяться над собой, когда им страшно говорить о своих потребностях.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Как вы планируете изменить общение (поведение), если ваша жена (муж) является представителем первого типа:

1. _____

2. _____

Как вы планируете изменить общение (поведение), если ваш ребенок (родитель) является представителем первого типа:

3. _____

4. _____

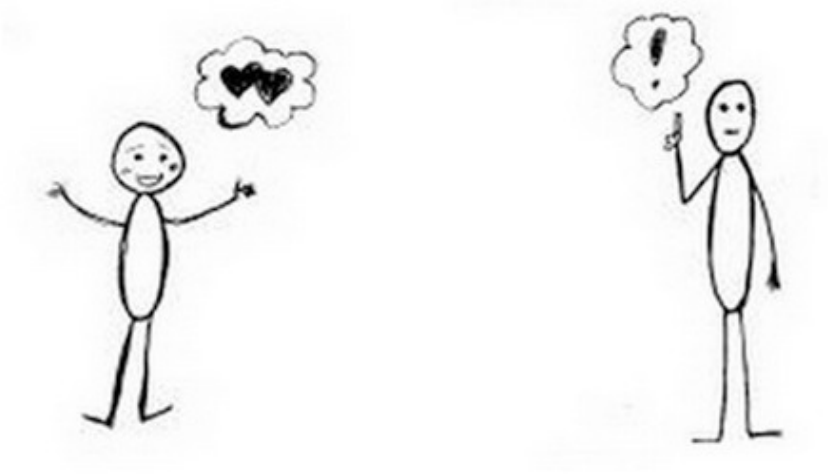
Как вы планируете изменить общение (поведение), если ваш подчиненный (руководитель) является представителем первого типа:

5._____

6._____

КАК отличить?

ЭгоЕдиниц от других ЭгоТипов



ЭгоДвойки и ЭгоЕдиницы

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

Чаще ошибочно за Единицу принимают второй тип с первым крылом, или наоборот.

И Единицам, и Двойкам свойственна общая позитивность и направленность на людей.

Оба типа честны и моральны, хотят быть полезными людям.

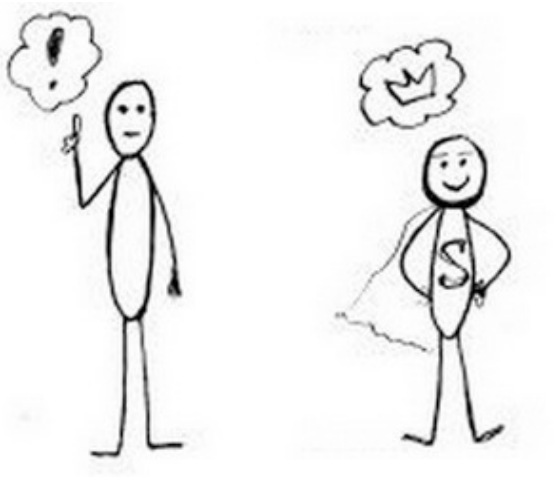
Ключевые различия:

1) Единицы предпочитают регламенты личным отношениям. Двойки больше фокусируются на личных взаимоотношениях.

2) Единицы автономны и сами не вмешиваются в дела других. Двойки стремятся к максимальному контакту с другими, не чувствуют границ ни своих, ни чужих.

3) Единицы сдержанны в выражении чувств. Двойки эмоциональны и легко выражают любые чувства.

4) Единицы решают проблемы логически. Двойки – эмоционально.



ЭгоЕдиницы и ЭгоТройки

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

И Единицы, и Тройки очень эффективны, ориентированы на выполнение задач. На первом плане у них дело, а потом – отношения.

Оба типа стремятся быть лучшими.

Их объединяет желание совершенствоваться и соответствовать высоким стандартам.

Оба типа могут создавать холодное и отстраненное впечатление.

Ключевые различия:

1) Единицы идеалисты и моралисты, стремятся контролировать все и всех в своем окружении. Тройки могут привирать, стремясь получить восхищение.

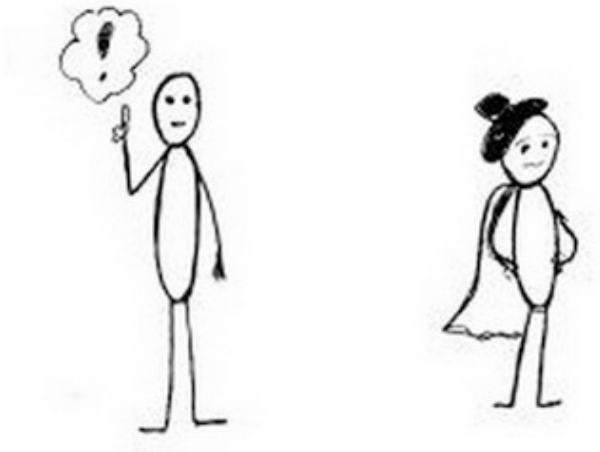
2) Единицы придерживаются собственных правил и порядков. Тройки более адаптивны и к принципам, и к решению различных ситуаций.

3) Единицы склонны подавлять свои чувства. Тройки более склонны их маскировать или выдавать за другие чувства.

4) Единицы чаще проявляют чувства гнева, раздражения. Тройки демонстрируют позитив и направленность на людей.

5) Единицы говорят «послушайте меня, я знаю, как правильно». Тройки говорят «я крутой, будьте похожими на меня».

6) Единицы хотят все сделать идеально. Тройки хотят эффективно достичь своих целей и быть лучшими.



ЭгоЕдиницы и ЭгоЧетверки

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

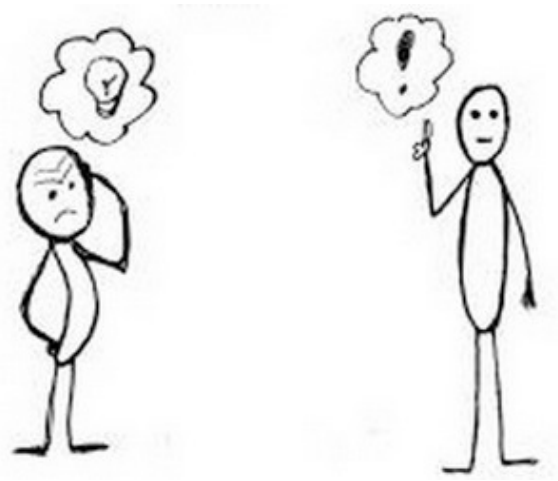
Единицы и Четверки разные, путаница возникает тогда, когда Единица длительное время находится в стрессе и начинает вести себя как представители четвертого типа (меланхоличное и депрессивное поведение, видение мира в черных тонах, презирают и ненавидят себя).

Оба типа часто всем недовольны и критичны.

Ключевые различия:

1) Единицы сначала выполняют работу, а потом разбираются со своими чувствами. Четверки наоборот – сначала чувства, потом работа.

2) Если Единицы кем-то недовольны, они могут «наказать» людей своим хладнокровным игнорированием. Четверки не уходят от людей, а начинают еще сильнее давить на них.



ЭгоПятерки и ЭгоЕдиницы

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

И Пятерки, и Единицы мыслители. Единица имеет экстравертный Тип мышления, а Пятерка – интровертный тип мышления.

Оба типа философы, питают любовь к знаниям. Единицы стремятся к знанию как к средству совершенствования мира, а Пятерки – как способу узнать больше о мире.

Ключевые различия:

1) Единицы – это люди действия, их интересуют идеи, практически применимые к жизни. Пятерки – это мыслители, их интересуют идеи в принципе, и им все равно, будут ли они практически применимы.

2) Единицы придерживаются своих правил и принципов, они в них уверены и не рассуждают, они выражают свое твердое мнение. Пятерки, наоборот, теряются в лабиринте неопределенности. Они могут развивать сложные теории или позиции только для того, чтобы вскоре отбросить их. Менее здоровые Пятерки могут высказывать провокационные мысли.

3) Единицы стремятся быть учителями и моралистами. Пятерки – изобретатели и иконоборцы.

4) Единицы делают акцент на определенность и рассудительность и могут осуждать других. Пятерки хотят понять, как устроен мир, на теоретическом уровне или создавать внутренние миры в своем воображении, которые интересны и забавны им. Им не важно осуждение.

5) Единицы судят о ситуации из идеалистических стандартов, основанных на том, как должно быть, по их мнению. Пятерки постоянно расследуют и строят предположения. Им не важны стандарты и принципы.

6) Единицы работают от принципов к частным применениям. Пятерки используют данные, чтобы сформировать более широкие теории.

ЭгоШестерки и ЭгоЕдиницы

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

Оба типа склонны испытывать чувство вины, когда они делают что-то противоречащее их идеалам (Единицы) или обязательствам перед союзниками, убеждениям и их авторитетами (Шестерки).

Вторым сходством типов является склонность к самокритике.

Шестерки редко принимают себя за Единиц, но другие люди могут путать из-за некоторых поверхностных сходств между ними. По сути, шестой тип с пятым крылом, будут чаще путать с Единицами, чем Шестерок с седьмым крылом из-за серьезности и мрачности, которые пятое крыло приносит в общую картину шестого типа.

Ключевые различия:

1) Единицы стремятся соответствовать требованиям суперэго и своим идеалам. Шестерки соответствуют требованиям суперэго других людей. Особенно союзников и авторитетных фигур.

2) У Единиц есть «Внутренний критик» в их головах. У Шестерки есть «Внутренний комитет».

3) Эти два типа легко отличить, обратив внимание на общий эмоциональный тон каждого типа. Средние Шестерки тревожны, нерешительны, амбивалентны и, прежде всего, реактивны. Им трудно быть со всеми на равных. Они стремятся быть послушными и зависимыми или идут в другую крайность и становятся непокорными и дерзкими. У Единиц общий эмоциональный тон сдержан, безличен и эффективен.

4) Единицы упорядоченные и правильные. Шестерки хаотичные и разбросанные.

5) У Единиц есть собственные мысли и мнения обо всем. Они убеждены и пытаются убедить других, что знают оптимальный способ, как надо делать. Шестерки не уверены и полагаются на поддержку, меняют свое мнение, отменяют ранее принятые идеи, которые могли помочь им прийти к решению.

6) Единицы на низких уровнях могут язвить и оскорблять, но они почти никогда не позволяют себе выйти из-под самоконтроля. Шестерки на низких уровнях могут легко потерять терпение, перейти в истерические реакции или даже физическое насилие.

7) Единицы морализируют и ругают, поучают других во имя идеального. Они не стесняются командовать окружающими, говоря им, что они должны делать так, чтобы улучшить себя или чтобы быть более эффективным. Шестерки также могут отдавать приказы, но не из-

за жестких внутренних стандартов, а потому, что они боятся того, что может быть нарушена их безопасность и стабильность, которую они пытаются сохранить. Они склонны обвинять других людей в своих проблемах.

8) Единицы в любой ситуации держатся за свои правила. Шестерки же, когда чувствуют нарастающую тревогу, могут присоединиться к другому мнению, которое выражают более сильные люди.

ЭгоСемерки и ЭгоЕдиницы

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

Единицы вряд ли могут перепутать себя с Семерками. Семерки в стрессе могут ошибочно считать себя Единицами. Они могут проявлять типичное поведение Единиц, например, перфекционизм и потребность в порядке.

Жесткий самоконтроль, внутренняя критика и подавление эмоций не являются постоянно их доминирующими чертами. Оба типа имеют высокие идеалы о мире и о людях, но выражают это очень по-разному.

Ключевые различия:

1) Семерки могут думать, что они Единицы, потому что они считают себя «перфекционистами», но стиль их перфекционизма очень разный. Максимализм Единиц заставляет их ругать себя целыми днями за неправильную запятую в стостраничном докладе. Семерочный «перфекционизм» может привести их к разочарованию, потому что кофе, который они заказали в ресторане, был не совсем такой, как им хотелось.

2) Семерки спонтанные и авантюрные. Они любят быть свободными, чтобы менять планы и следовать за своим вдохновением. Единицы расстраиваются, когда планы меняются. Они не любят отступать от тщательной подготовки, которую они сделали.

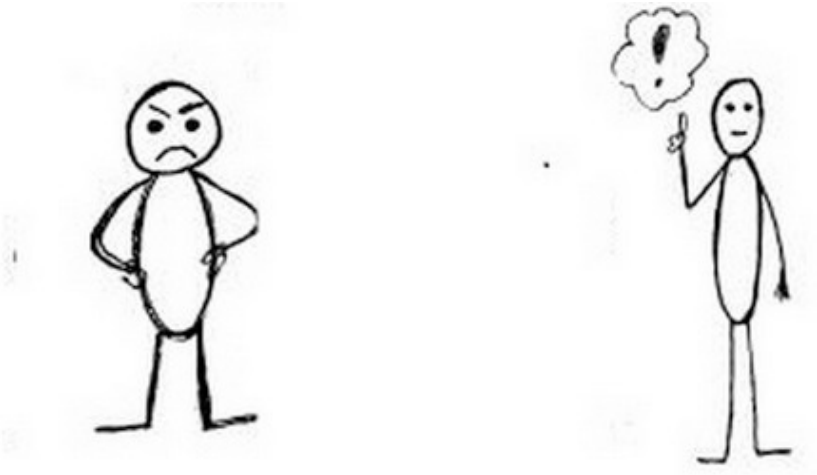
3) Семерки обычно легко идут на контакт. Единицы более застенчивы.

4) Единицы очень методичны и ярые приверженцы тайм-менеджмента и эффективного соблюдения процедур. У Семерок более динамичное чувство времени, они стараются не увязнуть в процедурах.

5) Семерки любопытны и открыты, но быстро отвлекаются и рассеиваются. Единицы сосредоточены и направлены. Могут быть упрямы и консервативны.

6) Единицы критичны к себе, но не допускают шуток в свой адрес (они должны быть идеальны). Семерки же с легкостью шутят о себе и спокойно реагируют на шутки других.

7) Семерками движет тревога. Единицами движет кипящий гнев.



ЭгоВосьмерки и ЭгоЕдиницы

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

Оба типа имеют сильную волю, практическую направленность действий, и оба имеют собственное представление о том, как надо делать.

Единицы могут ошибочно думать, что они Восьмерки, потому что хотят иметь авторитет и влияние Восьмерок.

Восьмерки редко путают себя с Единицами, видя Единиц как трусливых и слабых.

Другие люди иногда могут ошибочно принимать Восьмерок за Единиц, видя их реформаторами.

Ключевые различия:

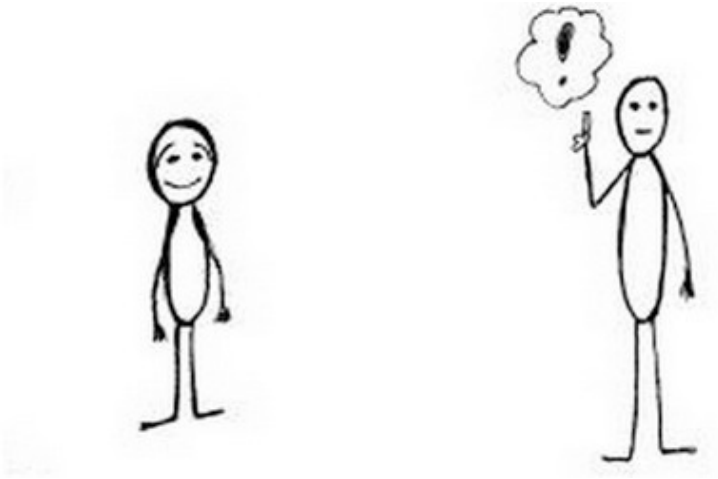
1) Единицы пытаются убедить других поступать правильно с моральной точки зрения – потому что это правильно. Они логически убеждают других в правильности своих взглядов и становятся раздраженными и менее логичными, если другие сопротивляются их рассуждениям. Восьмерки полагаются на собственную уверенность в себе и убеждают других своей властью и просто личной харизмой.

2) Единицы пытаются переделывать тех, кто сопротивляется. Восьмерки действуют своей властью.

3) Единицы придерживаются правосудия как чрезвычайно важной ценности – многие судьи, адвокаты, юристы, прокуроры – Единицы. Для Единиц справедливость – это вопрос принципов и часть их идеализма. Они стремятся к справедливости, и хотят исправить несправедливость, и пытаются ее найти, потому что не могут поступать иначе из-за своих высоких моральных стандартов. Это заставляет их чувствовать себя виноватыми. Для Восьмерок правосудие – это больше интуитивные решения, реакция на несправедливость. Для Восьмерок справедливость имеет мало общего с абстрактными принципами. Восьмерки видят себя защитниками других. У Восьмерок больше шансов добиться справедливости для «своего народа» – их семей, друзей, коллег, этнической группы и так далее. Для Восьмерок чувство справедливости обычно включает устранение дисбаланса власти. Это сильно отличается от того, как Единицы понимают справедливость в том, чтобы люди были вознаграждены за хорошие поступки и наказаны – за плохие.

4) В своих нездоровых проявлениях оба типа могут быть крайне несправедливыми. Единицы считают справедливым наказывать кого-то, считая, что поступают так на благо общества. Они считают, что должны быть рациональны в своей карательной деятельности. Восьмерки так не считают. Нездоровые Восьмерки считают правосудие тем, что просто вершат месть.

5) Единицы могут признавать свои агрессивные импульсы и ошибочно идентифицируют себя «агрессивным типом», если это соответствуют их идеалам. Восьмерки в принципе преимущественно агрессивный тип.



ЭгоДевятки и ЭгоЕдиницы

Чем похожи, почему могут ошибочно принимать один тип за другой:

Чаще всего путают Девяток с первым крылом с Единиц с девятым. Оба типа могут быть идеалистичные, философские и несколько замкнутые. Оба избегают проявлять свой гнев.

Ключевые различия:

1) Девятки хотят сохранить мир в своей жизни, и, даже если они в чем-то уверены, они не хотят об этом спорить с людьми, особенно с близкими. Для Единиц принцип – прежде всего, и они будут отстаивать свою точку зрения и убеждать других в своей точке зрения, даже если рискуют вызвать раздражение и ссоры.

2) Если Девятки много и тяжело работают, они легко делают перерыв в работе, расслабляются и отдыхают. Единицы с трудом отрываются от своих проектов, чтобы отдохнуть или расслабиться. Они чувствуют себя тревожно, когда они не на работе (как Тройки), и хотят вернуться к делам.

3) Девятки изначально более эмоционально стойкие, но становятся более тревожными и реактивными, когда переходят в Шестерку. Единицы изначально становятся более гневливые, но при продолжении стресса становятся изможденно капризные и вспыльчивые, когда переходят в Четверку.

Глава 8. ЭгоДвойки

Весь день практически святая,
А вечером снимаю нимб:
Я думаю, кому бы врезать
Мне им б
© elena-durak

Характерные проявления поведения людей по каждому типу становятся наиболее выражены на средних и низких уровнях (усиливаются ребра жесткости, и человек все больше держится за свои стратегии как за единственно возможные). Человек каждого типа на 60—70% проявляет особенности своего эготипа и на 30—40% проявляет особенности эготипа крыла.

То есть если вы предположительно относитесь к данному типу, то описанные проявления в вашем характере будут не все. И наиболее характерны они будут, когда вы под влиянием стресса находились на более низких уровнях (описание поведения на разных уровнях вы найдете в таблице «уровень развития личности» в данной главе).

Вам также могут быть свойственны некоторые проявления соседних типов – это одно из ваших крыльев.

Как узнать?

ЭгоДвоек

Жизненная позиция типа:

– я всегда располагаю людей к доверительному общению, они часто рассказывают мне о своих проблемах,

– для меня очень важны отношения,

– я очень эмоциональный человек, и у меня хорошо развита эмпатия – я хорошо понимаю чувства других людей,

– мне очень трудно отказывать в помощи людям,

– я часто сам ищу, чем могу помочь, и начинаю помогать даже раньше, чем меня попросят,

– когда я испытываю стресс, я могу стать агрессивным и собственническим,

– мне важно быть близким с людьми, если этого не происходит, то я чувствую себя отвергаемым,

– мне нравится быть незаменимым,

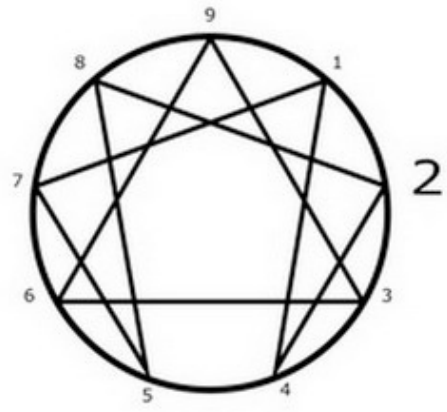
– я избегаю негативных выражений, я всегда стараюсь всех хвалить и даже иногда льстить людям,

– я все принимаю близко к сердцу,

– мне нравится помогать людям и знать, что они от меня зависимы,

– я оптимистичный и позитивно настроенный человек. Я хочу, чтобы у всех все было хорошо, и всегда делаю, что могу, чтобы так и было,

– иногда я надеваю на себя маску веселья. Чтобы другие люди думали, что у меня все хорошо, и сами были более оптимистичными.



«Я работаю секретарем в компании, и я всегда хорошо понимаю эмоциональные потребности людей. Я люблю свою работу, потому что мне нравится быть полезной и помогать. У меня близкие отношения со всеми сотрудниками в нашем офисе. Я люблю говорить про свою работу, что это моя большая семья, где я „мама“. Я считаю, что моя работа – это помогать всем сотрудникам. Но почему-то это не оценивают, говорят, что я слишком эмоциональная, и иногда раздражаются и говорят, что я лезу в чужие дела. Из-за того, что я помогаю всем сотрудникам, я часто не успеваю сделать свою работу и чувствую себя очень виноватой. Я стараюсь доделать все свои дела, и мне приходится задерживаться на работе. Но мой руководитель не ценит мою работу, не видит, сколько я работаю и как я стараюсь. Я и для детей всегда стараюсь, и для мужа, и иногда на меня наваливается столько дел, что я начинаю срываться и кричать на всех, а потом мне стыдно за мое поведение. Как они все не понимают, я же стараюсь для них! А они не ценят мою заботу, делают вид, что так и должно быть. А я не могу их просить, они же должны догадаться, что, если я для них так стараюсь, значит – и обо мне надо позаботиться».

Внешние проявления типа: теплые, оптимистичные, обаятельные, радостные, живые, динамичные, улыбчивые люди, располагающие к себе, живые яркие глаза, искренняя улыбка. Мягкая манера поведения, тактильные, вовлеченный заинтересованный взгляд, тело направлено вперед, к собеседнику.

Речь многословная, размытая, неконкретная, быстрая. Эмоционально окрашенные слова и предложения, много прилагательных.

Стиль разговора льстивый, советующий.

Собственные границы личности: размытые, осознают свои границы только в некоторой степени.

Соблюдение чужих границ: чужие границы игнорируют, когда им это выгодно.

Энергия: активная, направленная во внешний мир.

Улыбчивость при встрече с другими людьми: открытая, радостная, направленная на расположение людей к себе.

Проявление типа с крыльями:

	ЭгоДвойки с первым крылом (2*1)	ЭгоДвойки с третьим крылом (2*3)
Внешний вид	Более строгие, внешний вид не так ценен	Внешность - это сверхценность, она должна быть яркой и привлекающей внимание
Позитивность, энергия	Позитивные, очень отзывчивые, направлены на людей и их нужды	Позитивные, слегка высокомерные, энергия активная, направлена на привлечение внимания любой ценой
Главная ценность	Быть любимым и значимым	Быть любимым и важным
Яркие представители типа	Барбара Буш, Джимми Картер, мать Тереза, Элеонора Рузвельт, Мелани Гриффит, Льюис Кэрролл, Рене Зеллвегер, Совунья из м/ф "Смешарики", Артемон из х/ф «Буратино»	Казанова, Лучано Паваротти, Брижит Бардо, Дженифер Лопез, Присцилла Пресли, Нэнси Рейган, Джон Траволта, Ева Лонгория, Бредли Купер, Нюша из м/ф "Смешарики"

КАК понять?
Способ жить Эгодвоек

БАЗОВАЯ ПИРАМИДА ЛОГИЧЕСКИХ УРОВНЕЙ ЭГОДВОЕК

Главное личностное противоречие: Я – это мои отношения. Но в глубине души боятся, что их не за что любить.

Глубинное мнение о себе (социальная роль): считают себя великолепными и бесподобными, любящими, бескорыстными, заботливыми, обольстительными, лучшим подарком в жизни для других людей.

Основные характерные искажения восприятия (ценности, убеждения, веры): не допускают, что их можно любить просто как личность, считают, что всегда надо предвосхищать желания других людей и помогать или привлекать к себе много внимания, чтобы их любили. Думают, что заслуживают особенного отношения, т.к. для всех стараются. Считают всех людей нуждающимися в их помощи, занимают позицию спасителя. Застревают в своих эмоциях. Могут быть транжирами и гедонистами. Отрицают свои нужды, показывая другим людям, что те в гораздо худшей ситуации.

Ключевые ценности и убеждения: быть важными, любимыми, незаменимыми. Личные отношения – в первую очередь, все остальное отходит на задний план. Считают, что чем больше делают для других людей, тем больше их будут любить и ценить.

Ребра жесткости типа (умения, навыки): чувство собственной важности, манипуляции, чрезмерная демонстративность, собственничество, истеричность. Ненавидят безличные правила и рабочие сухие ситуации, лишенные человечности или эмоций. Могут тратить много времени на выяснение отношений. Редко признаются в своих нуждах. Злятся и проявляют агрессию, если не ценят их помощь или ее навязывание. Преувеличивают свои страдания чтобы вызвать внимание и сочувствие. Переживают, если кто-то отказывается от их помощи.

!!! Чем больше Эгодвойки стараются получить любовь и внимание людей, тем сильнее они отталкивают всех от себя.

Уровень развития личности каждого человека зависит от осознанности, уровня ответственности за свою жизнь (отсутствие обвинений других в своих проблемах и себя – в проблемах других людей). Различие проявлений типа в зависимости от уровня, на котором они находятся:

Высокие уровни (1—3) (жизнь вне материальной нужды и потребности в одобрении и принятии)

Социальная роль: Заботящийся о себе и бескорыстно любящий

Характерные проявления: В первую очередь заботятся о себе, избавляются от роли жертвы и мученика. Любят других людей искренне, не ожидая ничего взамен. Заботятся о других из состояния изобилия, а не из нужды.

Средние уровни

4 уровень (есть профессиональная реализация и удовлетворенность жизнью. Нужда выражена в конкуренции)

Социальная роль: Чрезмерно дружелюбный

Характерные проявления: Решены все собственные материальные и карьерные вопросы. Излишне дружелюбные и демонстративные, могут даже льстить и активно поддерживают других людей, чтобы удержать любовь и не потерять доверие.

5 уровень (недовольство собой и миром, руководствуются ЭГО при принятии решений)

Социальная роль: Собственнический назойливый «друг»

Характерные проявления: Принимают активное участие в делах других людей, вмешиваются в их жизнь, чтобы быть к ним как можно ближе. Хотят, чтобы окружающие зависели от них. Ставят нужды других людей вперед своих, чтобы иметь влияние на людей. Ревнуют, что кого-то будут любить больше, чем их, и поэтому активно проявляют заботу. Становятся гордыми, но нуждающимися. Контролируют всех важных для себя людей.

6 уровень (видят себя жертвами, обвиняют в своих проблемах весь мир, чрезмерное чувство собственной важности)

Социальная роль: Важничающий «святоша»

Характерные проявления: Высокое чувство собственной важности. Они гордятся и важничают своей незаменимостью, но сильно переоценивают ее. Играют роль мучеников. Постоянно напоминают другим, как им обязаны, как много они для них сделали. Раздражаются, когда другие воспринимают их как обычных людей. Жалуются на свое здоровье, всеми силами привлекают внимание.

Низкие уровни (7—9) (эмоциональная и физическая агрессия, невротические или психотические состояния, личность разрушена)

Социальная роль: Манипулятор, жертва с психосоматическими симптомами

Характерные проявления: Считают, что имеют право на все, потому что они много страдали. Оправдывают свои действия тем, что их много использовали. Страдают соматическими расстройствами, становятся обузой для окружающих.

Проявление инстинктов

Прежде всего, мы должны понимать, что ведущий инстинкт определяет приоритетные ценности, которыми человек неосознанно руководствуется в своей жизни.

ЭгоДвойки **с инстинктом базовым (самосохранения)**

Как ни странно, инстинкт самосохранения не приводит ЭгоДвойку к пониманию важности материальной стороны жизни. Напротив, они подавляют этот инстинкт, игнорируют свои потребности и гордятся своими жертвами ради других. Это может показаться противоречием, но нужно понимать, что ЭгоДвойка чувствует себя в безопасности тогда, когда ее все любят и нуждаются в ней. Высокомерное отрицание своих проблем чередуется у них с жалобами на свое положение.

ЭгоДвойки **с семейным (сексуальным) инстинктом**

В отличии от ЭгоДвоек с социальным (ранговым) инстинктом, они хотят быть особым другом нескольких важных для них людей. И эмоционально, и физически. Любят делиться секретами и разговаривать об отношениях. Главная стратегия – обольщение. Если сомневаются в своей привлекательности, то преследуют других людей, становятся излишне настойчивыми и требовательными. Любят возражать: «Нет, это не ответ». Имеют негативное отношение к возможности общения их близких друзей, испытывают ревность. На низких уровнях навязчивы, подавляющие, истеричны.

ЭгоДвойки **с социальным (ранговым) инстинктом**

Требуют, чтобы ими восхищались все люди их социального уровня. Находятся в центре водоворота социальных мероприятий. Любят быть в команде и организовывать вечеринки. Нуждаются в принятии, одобрении и внимании, которые напрямую влияют на их самооценку и амбиции. Панически боятся быть незамеченными. Любят давать советы по любым темам от финансов до духовности. Мечтают стать помощниками великих людей, кичатся знакомством с ними. Иногда разбалтывают их секреты, чтобы как можно большему количеству людей показать свою причастность к жизни этих людей. Любят попрекать других: «Где бы ты был без меня». Разбрасываются между огромным количеством знакомых и ни с кем не бывают по-настоящему близкими.

Взаимоотношения с другими людьми (поведение)

Стремятся предугадать желания других людей с целью захватить их внимание, сделать их зависимыми и обязанными. Завоевывают других посредством лести, угождения и поддержки. Зачастую бывают гордыми и нуждающимися одновременно. Стараются излечить свою «эмоциональную боль» положительными эмоциями, полученными от других. Имеют собственный стереотип того, как им должны выражать любовь. Если это сделано иначе, другим тоном либо способом, то начинают сомневаться и выговаривать другому человеку свои претензии. **Обвиняют других людей в неблагодарности**.

Поведение в конфликте

Стремятся соответствовать ожиданиям других людей, желают быть хорошими мальчиками (девочками). Руководствуются чувствами. Сначала могут драматически разыгрывать «жертву», затем переходят в прямую агрессию или начинают мстить.

Отношение к здоровью

Могут переедать (особенно сладкое) и злоупотреблять лекарствами. Страдают ипохондрией, чтобы привлечь внимание и сочувствие. Их настоящие и преувеличенные страдания дают им возможность чувствовать себя мучениками. Проблемы со здоровьем становятся доказательством того, как они выматываются из-за других людей или чтобы произвести на них впечатление. Также болезнь дает возможность отдохнуть от взятых на себя обязательств и привлечь к себе еще больше внимания.

Финансовые стратегии

Часто испытывают проблемы с деньгами. Часто имеют долги, из которых возвращают лишь часть, обещая вернуть оставшееся позже. Стремятся выстроить такие взаимоотношения, при которых требовать долг становится неловко. Это дает ЭгоДвойкам ощущение, что их любят так, что готовы простить им задолженность. Не ведут бюджет и считают это занятие неинтересным и в какой-то степени унизительным.

КАК собой управлять?

Если ты ЭгоДвойка

Предпочитаемые базовые стратегии ЭгоДвоек:

– быть ценным, нужным, великодушным, незаменимым, «теплым», отзывчивым,

– главной миссией считают заботу о других людях,

– говорят другим комплименты, льстят, бессознательно ожидая награды,

– при проявлении гордыни игнорируют собственную боль и еще активнее помогают другим,

– боятся, что наличие собственных желаний отпугнет от них людей, скрывают то, что им нужно,

– действуют намеками и манипуляциями, вымогают внимание, восхищение и благодарность,

– фокусируются на своих эмоциях, а мысли и навыки игнорируют,

– предпочитают создавать видимость спонтанности и беспечности,

– стремятся быть веселыми, оптимистичными, приятными и обаятельными.

• Когда все предпочитаемые стратегии не помогают ЭгоДвойкам справиться с ситуацией, им начинает казаться, что никто не ценит их помощь и внимание. И тогда они переходят к поддерживающей стратегии (поведение в условиях стресса) и применяют тактику негативного проявления ЭгоВосьмерок:

– становятся жесткими, прямолинейными, агрессивными и доминирующими в требовании любви и признания,

– заставляют людей делать выбор – любят они ЭгоДвоек или ненавидят,

– ведут себя напыщенно, горделиво и запугивают людей,

– обвиняют людей в недостаточном внимании и предательстве,

– беспокоятся о своих нуждах, игнорируют отдых и много работают,

– доминируют над другими людьми, вынуждают действовать в своих интересах взамен на ранее предоставленную им заботу.

Герои фильма, которые демонстрируют типичный жизненный финал ЭгоДвоек на низком уровне

С первым крылом – Лиза из фильма «Кококо», 2012 г.

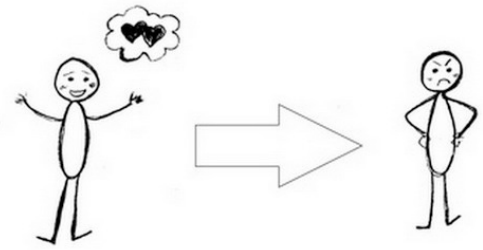
С третьим крылом – Алфи из фильма «Красавчик Алфи», 2004 г.

Сигнал о включении реактивности:

«Я в семье старший ребенок и всегда забочусь о младшем брате и сестре. Со временем забот в моей жизни прибавилось в виде моей жены и дочки. Иногда я просто разрываюсь на части, чтобы им всем угодить, позаботится о каждом и уделить каждому достаточно внимания, ожидая взамен от них заботу обо мне. Ведь я столько для всех них делаю. Мои близкие для меня важнее всего. Я могу заботиться о них, даже пренебрегая своими обязанностями на работе. Я считаю своим первым долгом обеспечить каждого из них своей заботой

и вниманием и хочу, чтобы близкие видели это и были мне благодарны. Но они часто слишком эгоистичны, для того чтобы увидеть, как много я для них делаю».

ЭгоДвойки являются отзывчивыми спасителями для всех своих близких, и звоночком о включении реактивного поведения для них является желание еще больше угождать другим людям, чтобы заслужить благодарность. Если же этого не происходит, они начинают считать других эгоистичными и нечуткими. И, чтобы вызвать в близких людях вину, ЭгоДвойки еще навязчивее начинают вмешиваться в жизнь других людей и стараться еще более активно проявлять заботу, даже если их об этом не просят.



ЭгоДвойка в стрессе переходит в ЭгоВосьмерку, проявляя худшие черты восьмого эготипа

Эгодвойки начинают жалеть себя и обвинять других людей в эгоизме и бесчувственности. Если ЭгоДвойки принадлежат к какой-то группе, то они манипулятивно противопоставляют других людей не только себе, но и всей группе и прячут свои потребности за потребностями всей группы. Чувствуют зависть к другим людям, становятся ревнивыми и начинают плести интриги за спинами людей. Проявляют агрессию или мстительность и заставляют пожалеть других людей о том, что не выразили свое признание и благодарность. Они проявляют гнев и заставляют других людей испытывать и заглаживать вину, зачастую даже несуществующую.

Как остановиться в стрессе:

Первый шаг – сконцентрироваться на получении новых положительных эмоций – например, сходить на выставку, концерт, потанцевать или на спортивную тренировку и пр. Не для того, чтобы сводить туда других людей, а только для себя. Даже желательно одному, без компании, чтобы ничего не отвлекало внимания.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.