

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 книге 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
Конец ознакомительного фрагмента.	27

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 выслушивает с их печальями 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 несчастье, 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 лично? 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 totalmente 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)	<ul style="list-style-type: none"> - Развитие способностей зарабатывать и сохранять финансовые ресурсы - Забота о здоровье - Формирование границ личности - Умение конфликтовать и отстаивать свои интересы и имущество 	<ul style="list-style-type: none"> - Неумение поддерживать общение - Отсутствие потребности в развитии и самореализации - Замкнутость и одиночество
Семейный (сексуальный)	<ul style="list-style-type: none"> - Умение выстраивать близкие отношения - Способность взаимодействовать и заботиться о близких людях - Умение быть членом команды (коллектива) 	<ul style="list-style-type: none"> - Финансовые проблемы - Конфликты и нарушение границ личности - Отсутствие потребности в развитии и самореализации
Социальный (ранговый)	<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. Иницилируйте 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 дразгах 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, тратит 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):

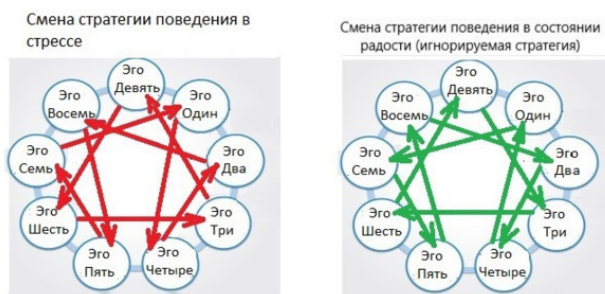


Рис. 5. Смена стратегий поведения в стрессе и в развитии (радости)

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?

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.