

КАТЯ
ДОБРОНРАВОВА

ЦВЕТНЫЕ ПСИХОТИПЫ



@katya_dobronravova

Катя Добронравова
Цветные психотипы.
Векторный психоанализ:
почему мы видим
мир по-разному
Серия «Тренды Рунета»

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55540867

*Цветные психотипы. Векторный психоанализ: почему мы видим мир по-разному: Издательство «АСТ»; М.; 2020
ISBN 978-5-17-120016-9*

Аннотация

Почему одни становятся художниками, а другие солдатами? Откуда берется предпринимательский талант? Почему одни люди степенные и системные, а другие – быстрые и хаотичные? А главное – как найти к ним всем подход?

Подобные вопросы наверняка не раз проносились в вашей голове, пока вы общались с разными людьми и пытались для каждого из них подобрать нужные слова. И если вы хотите лучше понимать ваших собеседников, изучите системно-векторный психоанализ – и начните читать других как открытую книгу!

В своей книге я хочу познакомить вас с особенностями, которые определяют наше бессознательное восприятие мира, расскажу, как формируются таланты, черты характера и бессознательные мотивы поведения под воздействием врожденных физиологических данных.

- Вы поймете скрытые бессознательные мотивы поведения человека.

- Узнаете, почему люди по-разному реагируют на одни и те же ситуации.

- Откроете свои таланты и найдете личные точки роста.

- Научитесь поддерживать себя в стрессовых ситуациях, узнаете, где брать ресурсы и силы.

- Сумеете определить психотип человека после 15–20 минут общения с ним.

- Узнаете, как наиболее эффективно выстраивать общение с разными людьми.

В формате a4-pdf сохранен издательский макет книги.

Содержание

Благодарности	6
Предисловие	7
Меры предосторожности перед получением новой информации	9
Введение	12
Что это еще за векторный психоанализ?	12
Характер и таланты	20
Почему это система? И при чем тут цвета?	24
Кожный вектор	27
Узнать с первых секунд	28
Роль в стае и физиология	31
Таланты и ключевые черты характера	34
Проявления, которые могут стать препятствием	43
Учимся переводить минус в плюс	56
Как общаться с кожником	58
Родительские странички	66
Анальный вектор	69
Узнать с первых секунд	70
Роль в стае и физиология	73
Таланты и ключевые черты характера	75
Стресс и фрустрация	90
Конец ознакомительного фрагмента.	91

Катя Добронравова
Цветные психотипы.
Векторный психоанализ:
почему мы видим
мир по-разному

© Добронравова Е., текст

© ООО «Издательство АСТ»

Благодарности

Эта книга случилась благодаря моему мужу – Олегу Добронравову. Олег, спасибо тебе за твою неиссякаемую веру в меня. Я также хочу поблагодарить мою маму, которая всегда поддерживала все мои начинания, и моих учителей – Женю Белонощенко и Наташу Арефьеву, ставших моими проводниками в мир векторного психоанализа.

И огромное спасибо гениальному Виктóру Толкачеву, который увидел такой глубокий смысл в коротенькой статье Фрейда и открыл миру **системно-векторный психоанализ**.

Предисловие

Бывало ли в вашей жизни такое, что вас раздражало поведение человека? Например, вам уже надо выходить из дома, чтобы не опоздать, а ваш спутник еще даже не одет и совсем не переживает по этому поводу, как будто ему не так уж и важно быть вовремя. Или вы цените порядок и поддерживаете его, а ваш муж (жена/дети/мама) считает абсолютно нормальным оставлять вещи где попало, а не возвращать на свои места. А может, вы обожаете поговорить по душам, а ваша половинка все время молчит, периодически сводя вас этим с ума? И вы иногда думаете: «Ты назло мне, что ли, это делаешь?!»

Когда-то и меня сильно раздражали подобные ситуации. В моей голове это просто не укладывалось: как?! Он что, не понимает? Она что, не видит? Это же элементарно. Но, попав на свой первый тренинг по системно-векторному психоанализу, я как будто взглянула на мир по-новому. Оказалось, что интерпретации одних и тех же вещей у всех людей разные. Не плохие и не хорошие, а просто разные. И никто не хочет меня довести, никто не делает специально, просто мы видим и чувствуем мир по-разному, и наши внутренние мотивы часто сильно отличаются.

Это было для меня невероятным откровением, и именно в тот момент внутри как будто разжалась пружина. Больше не

было необходимости раздражаться или злиться – просто человек другой, и я теперь понимаю почему. Понимание стало мостиком к принятию. И я верю, что к концу этой книги и вы сможете взглянуть на окружающих вас людей и, главное, на себя по-новому – без раздражения и попытки переделать своих близких, а с бóльшим пониманием.

Меры предосторожности перед получением новой информации

Эта формулировка родилась несколько лет назад, когда я впервые решила опубликовать заметку про системно-векторный психоанализ в своем блоге. Мне кажется, подобные меры предосторожности хорошо вспоминать каждый раз, когда мы изучаем что-то – особенно если это связано с психологией, – дабы по незнанию или неосторожности не навредить себе.

ПРАВИЛО № 1

Правильный результат обучения – развитие доброты, а не ума.

Один из моих учителей когда-то сказал: «Правильный результат любого обучения в том, что вы стали не умнее, а добрее к людям». Ощущение своего превосходства, особенно интеллектуального, довольно опасная штука. Оно рождает разделение, потому что вы можете думать, что у другого человека нет той информации и знаний, которыми обладаете вы, и «он просто не понимает». И вы сами не замечаете, как меняется ваш тон общения, ваши отношения.

Два главных признака, что вы на верном пути при обучении: вы становитесь счастливее, а ваши отношения с окружающими – лучше. Если же вы нервничаете, а внутри воз-

растает желание привести всех к «идеалу», проанализируйте: либо вы получаете потенциально вредную информацию, либо полезную трактуете как-то не так.

ПРАВИЛО № 2

Сначала измени свою жизнь.

Когда вы будете читать эту книгу, периодически в вас будет просыпаться желание скорее рассказать всем, что они делают не так. Я в такую ловушку попала в первый же день самого первого обучения. Пришла домой и с порога заявила мужу, что теперь-то я знаю, как ему правильно жить. До сих пор смеюсь, когда вспоминаю, какую глупость я допустила.

Направьте новые знания на себя. Проживите этот опыт, посмотрите, какие плоды он принесет в вашу жизнь. Любая информация приходит к нам для работы над собой, а не над окружающими. Да, в книге будут рекомендации по общению с людьми того или иного психотипа, но все они даны для того, чтобы именно вы начали вести себя по-другому. Теперь вы будете понимать, какие бессознательные мотивы движут человеком при принятии решения, и это здорово поможет вам принимать других.

ПРАВИЛО № 3

Знание – это не оправдание дурных привычек.

В этой книге вы узнаете, как тело влияет на формирование бессознательных привычек. Помните известное выражение: «Предупрежден – значит вооружен»? Если вы знае-

те, что руководит вами, когда вы опаздываете, торопите других, плачете, злитесь или делаете что-то подобное, вы можете этим процессом управлять. Это больше не автоматическое поведение – вы знаете истинную причину и можете выбирать стратегии.

Например, вы можете быть довольно неспешным человеком по жизни и часто опаздывать. Причины этого кроются в физиологии. И вместо того чтобы сказать: «Ну да, я такой, любите меня и принимайте, а я продолжу опаздывать!», вы скажете: «Теперь я понимаю, как это работает, и могу управлять этими процессами». А главное – в этой книге вы найдете конкретные рекомендации, как этого достичь.

Введение

Что это еще за *векторный психоанализ?*

Системно-векторный психоанализ родился благодаря трем выдающимся людям – психологу Виктóру Толкачеву, его учителю – кандидату психологических наук, профессору ЛГУ Владимиру Александровичу Ганзену, а также отцу-основателю психоанализа Зигмунду Фрейд.

Давайте сразу договоримся, что в этой книге под словом «психоанализ» мы будем подразумевать не теорию Фрейда, а именно метод психотерапии, то есть метод работы с бессознательным, позволяющий вам проанализировать свои действия, увидеть потенциальные внутренние конфликты и решить их.

В 1908 году Фрейд написал статью «Характер и анальная эротика». Кто-то уже поежился от подобного словосочетания, но все довольно безобидно: речь идет просто о чувствительности определенной зоны на нашем теле.

«Среди лиц, с которыми приходится иметь дело врачу-психоаналитику, довольно часто встречается особый тип людей, у которых, с одной стороны,

может быть подмечена комбинация некоторых определенных черт характера, с другой же – обращает на себя внимание ряд особенностей, проявившихся у них в детском возрасте: особенностей, связанных с отправлениями одной физиологической функции и со средой заведующих этой функцией органов. У меня постепенно сложилось впечатление, что подобного рода характер органически связан с особенностями в функции этих органов...

...Люди, которых я хотел бы описать, выделяются тем, что в их характере обнаруживается, как правило, присутствие следующих трех черт: они очень аккуратны, бережливы и упрямы...

...Обычно можно без труда установить, что инфантильная задержка кала в младенческие годы существовала у них сравнительно гораздо дольше, чем это бывает обыкновенно, и что неприятности в области этой функции случались с ними иногда и в более поздние годы детства...»

Зигмунд Фрейд. «Характер и анальная эротика»

Фрейд заметил взаимосвязь между чувственными ощущениями, возникавшими в телах его пациентов, и теми качествами характера, которые они проявляли. Более того, он отметил, что описанная им связь – не единственная.

«Следовало бы вообще обратить внимание и на другие виды характеров и выяснить, нет ли и в иных случаях связи с определенными эрогенными зонами. Мне лично до сих пор бросилось в глаза только

то, что субъекты, страдавшие недержанием мочи, отличаются непомерным, пламенным честолубием. Дефинитивный характер и способ его развития из первичных влечений – тема эта может быть охвачена следующей формулой: дефинитивные особенности характера или представляют собой неизменно продолжающие свое существование первичные влечения, продукты их сублимирования, или же являются новообразованными, имеющими значение реакции на эти влечения».

Зигмунд Фрейд. «Характер и анальная эротика»

Эту мысль подхватили его ученики, но по-настоящему она была исследована и обрела вид самостоятельного раздела психоанализа после того, как к ней обратился Виктор Толкачев. Его крайне заинтересовали наблюдения Фрейда, и этот интерес стал делом всей его жизни. Толкачев начал исследовать взаимосвязь тела и характера и с помощью своего учителя Владимира Ганзена сформулировал и описал новый метод – системно-векторный психоанализ.

Суть системно-векторного психоанализа в том, что в зависимости от чувствительности слизистых – еще можно сказать эрогенных зон – проявляются наши инстинкты, таланты и бессознательные черты характера.

Наше сознание живет в теле и всю информацию извне воспринимает через рецепторы. Мы слышим ушами, видим глазами, чувствуем кожей. Расположены эти рецепторы на довольно чувствительных зонах тела – слизистых, которые на-

ходятся на стыке тела и внешнего мира.

Чувствительность тех или иных зон дана нам с рождения, и у всех она разная. Вы наверняка знаете людей, которые чувствуют цвета и гармонию пространства по-особому, а может быть, острее воспринимают запахи или звуки.

Так вот, стимулирование этих чувствительных зон может быть очень приятным. Буквально: механическое раздражение чувствительной слизистой рождает в вашем теле ощущения, близкие к оргастическим. Видели когда-нибудь человека, который сходит с ума от вкусной еды? А может быть, в вашем окружении есть те, кого хлебом не корми, дай потягать железо в зале? Или послушать любимую музыку? Страсть к тому или иному виду деятельности рождается как раз потому, что эти телесные ощущения доставляют наслаждение, которое хочется получать снова и снова. И человек на бессознательном уровне стремится вновь пережить эту радость.

Если я попрошу вас перечислить то, чем вы любите заниматься, вы сделаете это без особого труда. А вот если я спрошу вас, почему вы любите именно это, вы задумаетесь. И ответ у всех будет примерно одинаковым: «Мне просто нравится», «Я могу заниматься этим бесконечно», «Это же чистый кайф», «Я чувствую прилив сил от этого» и т. п. Теперь вы знаете секрет – вы задействуете чувствительные участки вашего тела, занимаясь тем, что вам нравится, и испытываете очень близкие к оргазму вещи.

Кроме того, эти же чувствительные зоны определяют и

нашу реакцию на стресс или на любые изменения среды. В ситуации сильного перенапряжения один замолчит, другому надо будет выговориться, третий заплачет, четвертый просто ударит обидчика или разобьет тарелку об пол. Эти механизмы напрямую связаны с глубинными инстинктами выживания – мы реагируем на среду именно теми частями тела, которые и воспринимают ее лучше всего.

Человек устроен так, что один бы он точно не выжил – человеческий детеныш очень хрупкое и долго развивающееся существо. Ему необходимо время, чтобы окрепнуть, научиться пользоваться своим телом, получить жизненный опыт. Так что логично предположить, что эволюционный процесс мы проходили как племя или стая.

А для того чтобы племя выживало, каждый в нем должен был выполнять определенную функцию. Ведь все не могут быть вождями или поварами, кто тогда будет охотиться, охранять лагерь, поддерживать огонь? В примитивном обществе у каждого была своя четкая роль. Люди еще до появления речи чувствовали и понимали свое место в мире – телом. Они шли за тем самым наслаждением от той или иной деятельности.

Подобный порядок до сих пор можно наблюдать в некоторых сообществах животного мира. Например, муравьи живут колониями с четкой организационной структурой: есть матка, есть строители, няньки, кто-то хранит запасы жидкой пищи, кто-то – чистит помещения. И их тела различаются –

они уже рождаются готовыми выполнять ту или иную функцию.

Человеческий мир более сложен. Ежедневно мы играем десятки ролей: мы и дети, и родители, и руководители, и подчиненные, и клиенты, и люди, оказывающие услуги. У каждого есть физиологические особенности – повышенная чувствительность определенных зон. Они и позволяют буквально прочувствовать телом свое предназначение. Толкачев предположил, что именно так и распределялись роли в первобытной стае. Если у меня чувствительные глаза и хорошее зрение – сижу днем и высматриваю леопарда. Острый слух – дежурю ночью. И, выполняя свою роль, я решаю две ключевые задачи для любого человека: наслаждаюсь тем, что делаю (бессознательно, на уровне тела), и выполняю то, что могу выполнить только я, и тем самым служу своей стае. По сути, все разговоры о поиске предназначения сводятся именно к этому: радуй своими действиями себя и приноси пользу окружающим.

Исследуя данные процессы и взаимосвязь чувствительности тела и человеческой деятельности, Виктор Толкачев открыл восемь векторов. Вектор – инстинктивное бессознательное восприятие мира и проявление черт характера в зависимости от чувствительной физиологической зоны. Хорошо вижу – буду стараться создавать то, что радует глаз: красоту и любовь. Обожаю физическую нагрузку – с малых лет буду таскать тяжелое, а повзрослею – стану трудоголиком,

ведь труд – это тоже движение. Остро ощущаю запахи или звуки – буду сторониться больших компаний, слишком уж там громко и воняет.

Все инстинкты обеспечивают выживание, именно поэтому в стрессовых или опасных ситуациях мы автоматически реагируем каким-то особым образом: кто-то плачет, кто-то кричит, кто-то бежит, а кто-то и вовсе забивается куда-то, пытаюсь спастись от громких звуков.

Толкачев дал векторам физиологические названия по названию восьми органов:

- зрительный;
- оральный;
- кожный;
- мышечный;
- слуховой;
- обонятельный;
- уретральный;
- анальный.

Он разделил векторы на *нижние*: анальный, уретральный, мышечный, кожный – и *верхние*: зрительный, оральный, слуховой, обонятельный. Как вы, наверное, уже заметили, чувствительные зоны верхних векторов сосредоточены на голове, чувствительные зоны нижних – ниже шеи. Но это не единственное отличие. Нижние векторы (интересы и таланты, ими обусловленные) направлены на создание материальных благ цивилизации – без них не было бы ни домов, ни

инфраструктуры, ни машин, ни покорения космоса, ни даже этой книги.

А верхние векторы обеспечивают в основном интеллектуальные, нематериальные блага: искусство, науку, юмор.

Некоторых поначалу шокирует физиологичность терминов, поэтому есть и упрощенные названия, отражающие ключевые качества характера. И вот тут самое время поговорить о том, как формируется характер и таланты человека и что из этого постоянная величина, а что – переменная.

Характер и *таланты*

Изначально и у Фрейда, и у Толкачева эти два понятия не были разграничены: и то и другое – данность, обусловленная физиологией. Неудивительно, что люди, которые в какой-то момент погружались в системно-векторный психоанализ, задавали примерно такой вопрос:

– Во мне есть и вектор, отвечающий за проявление любви и доброты, и вектор, основная линия которого – мизантропия. Так все-таки я добрый или злой?

Проконсультировав сотни людей, я увидела четкое разграничение между талантом и характером: и если талант – данность, то характер – это всегда выбор.

Каждый из восьми векторов «обеспечивает» какой-то талант – это как раз та деятельность, к которой человек будет бессознательно стремиться, чтобы реализовать скрытые телесные потребности и выразить свои ценности. Склонность к аналитике или креативность, любовь к спорту или стремление к оптимизации всего, страсть к кулинарии или умение вести переговоры, дизайн-мышление или идеальный музыкальный слух, математические способности или врожденная дипломатичность – это все таланты. Предрасположенность к этим видам деятельности можно разглядеть в самом детстве, когда ребенок, пробуя разные занятия и игры, начинает тянуться к чему-то конкретному: может быть, рисует

езде, включая стены, может быть, рассказывает фантастические истории с утра до ночи, а может быть, просто таскает что-то тяжелое все время.

Эти предпочтения в течение жизни могут слегка меняться, но вектор всегда будет сохраняться: например, малыш, который обожал сидеть и складывать пазлы, во взрослом возрасте проявит склонность к неспешному столярному мастерству или спокойной аналитической работе. Человек всегда будет стремиться реализовать свое желание: в нашем примере – заниматься делом, требующим скрупулезности и внимания.

И здесь все довольно просто – идите за талантом. Не всегда будущему чемпиону мира по хоккею нужна физика. А если бы Пушкин сидел над алгеброй больше, чем над стихами, были бы у нас все его шедевры? Однажды я услышала фразу: «Развивай силу – и станешь лучшим, развивай слабость – и станешь неплохой посредственностью». Есть над чем подумать, правда?

А вот характер – это уже выбор.

В описании каждого вектора в этой книге вы узнаете про те черты характера, которые человек проявляет бессознательно, на автомате. Назовем это нулевой уровень. Так люди в основном ведут себя, когда не задумываются о развитии, смысле жизни и тому подобном, руководствуясь мыслью: живем и живем. Родители наши так жили, а мы-то чем хуже? На нулевом уровне мы просто двигаемся по течению, даже не

замечая, как мы себя ведем и почему. Именно на этом уровне чаще всего и будут возникать претензии к окружающим, по типу: со мной-то все хорошо, а вот ты какой-то не такой.

Второй уровень – уровень стресса или невроза. Мы оказываемся в состоянии стресса, когда системно не удовлетворяем свои потребности. Здесь будет и ощущение, что вы жертва обстоятельств, и бессознательное стремление истребить обидчиков, и истеричность, и паника, и проявление разных фобий. Все это – результат безответственного отношения к себе и своей жизни. У каждого вектора свой набор проявлений в стрессе и свой антистрессовый рецепт. Но есть кое-что общее. Вектор – это инстинкт. Ему в целом решительно все равно, как реализовываться, главное – реализоваться. Например, можно создавать вокруг себя красоту и так получать внимание, а можно зависнуть в обидах и истериках в попытках получить это же самое внимание, только постоянно причиняя боль себе и окружающим.

Это как с едой: если вы сознательно подходите к вопросам питания, вы питаетесь вкусной и здоровой пищей, а если пускаете этот процесс на самотек, то в какой-то момент вы уже злой, всем недовольный, обессиленный в целом вам абсолютно все равно, как удовлетворить эту свою потребность.

Понимая свою природу, вы можете взять на себя ответственность за реализацию своих талантов, желаний, ценностей. И тогда все будет здорово, вы будете чувствовать себя счастливым человеком. А если вы живете не в согласии с

собой, а в вечной попытке соответствовать каким-то правилам, нормам и ожиданиям извне, постоянно предавая себя и свои потребности, то это прямой путь к стрессу, неврозу и недовольству своей жизнью. Выход простой: начать себя реализовывать. В каждой главе вы найдете конкретные рекомендации по переключению этого волшебного тумблера с состояния «минус» на состояние «плюс». Главный секрет простой: если вы занимаетесь своим делом, на физиологическом и эмоциональном уровнях вы удовлетворяете все свои потребности. Вуаля! Вы счастливый человек!

Ну и высший пилотаж, к которому стоит стремиться, – тот самый уровень реализованного, наполненного вектора, когда вы, понимая особенности своего тела, осознанно выбираете свои жизненные стратегии.

Да, я неторопливый и часто опаздываю, но выбираю быть вовремя и готовлюсь заранее.

Да, я бываю жадным и ревнивым, но выбираю делиться с другими и получать от этого радость.

Да, я крайне честолюбив и могу идти по головам ради собственного первенства, но я выбираю заботу об окружающих.

Да, я эгоцентрик, но выбираю сочувствие.

Открытость, дружелюбие, эгоцентризм, честность – это черты характера. Да, мы рождаемся с определенными чертами характера, но только мы сами выбираем, какими хотим быть и какие качества в себе взращивать. Пожалуйста, когда вы будете погружаться в следующие главы, помните об этом.

Почему это система? И при чем тут цвета?

Системно-векторным психоанализом он называется не случайно. Это не очередной вариант психотипирования, когда вы понимаете – я зеленый, а он – красный. Это системный подход к пониманию человеческой психики.

Все восемь физиологических зон, о которых пойдет речь, есть у каждого человека. Соответственно вы будете в себе видеть проявления всех векторов, но в разной степени. Это абсолютно нормально. Мы с вами уже говорили, что человек играет огромное количество ролей в своей жизни, поэтому и функционал нам нужен довольно большой. Обычно у человека три-четыре ведущих вектора, которые влияют друг на друга. Поэтому, когда вы будете читать описания, не удивляйтесь, если какие-то будут слово в слово про вас, а какие-то черты характера вы в себе не найдете даже при большом желании. Смотрите на картину в целом – из восьми выделите три-четыре вектора, которые в совокупности лучше всего и опишут ваш характер.

Это очень похоже на систему уравнений. Помните, две оси, x и y , и на каждой из них необходимо отложить значение, чтобы найти точку? Только в нашем случае осей не две, а восемь. А точка, которая получается, если сложить все значения, – уникальная по своим свойствам.

Системно-векторный психоанализ не про ярлыки или стереотипы относительно человека, он про то, что каждый из нас – уникален, хоть и обладает схожими с другими чертами.

Ну и перед тем, как мы познакомимся с первым вектором, давайте еще раз систематизируем то, что мы уже знаем.

У каждого вектора есть физиологическое название, есть роль в стае, есть название по ключевой черте характера, цвет комфорта и фигура комфорта. Термин «цветные психотипы» был введен психологом, специалистом по системно-векторному психоанализу Михаилом Бородянским и стал многим понятен и знаком.

А теперь систематизируем.

НИЖНИЕ ВЕКТОРЫ:

анальный = системный = хранитель очага = коричневый = квадрат;

уретральный = лидерский = вожак = красный = треугольник;

мышечный = силовой = охотник (строитель) = черный = прямоугольник;

кожный = контролирующий = завхоз (алиментатор, командир) = оранжевый = крест.

ВЕРХНИЕ ВЕКТОРЫ:

оральный = общительный = повар = желтый = овал;

зрительный = художественный = дневной охотник = зеленый = круг;

*слуховой = музыкальный = ночной сторож = синий
= спираль;*

*обонятельный = интеллектуальный = шаман =
фиолетовый или серый = зигзаг.*

Кожный вектор

Роль в стае: собиратель, алиментатор

Альтернативные названия: кожник, контролер, менеджер, предприниматель

Цвет: оранжевый

Фигура: крест, плюс

Ключевые ценности: выгода, экономия, эффективность, оптимизация, контроль, деньги, дисциплина

Узнать с первых секунд

В фильме «Свадебный переполох» с Дженифер Лопес есть такая сцена: потрясающий организатор свадеб проводит очередное торжество – у нее под контролем буквально все: цветы, кейтеринг, тайминг, даже торжественная речь шафера. Она легко лавирует между персоналом и гостями, приветлива и молниеносно решает любую возникающую проблему.

А теперь представьте: молодая женщина бежит по вестибюлю метро, потому что дико боится опоздать. Время четко рассчитано: 12 минут от двери до поезда; 4 минуты от станции до станции; 1 минута 30 секунд от первой ступеньки эскалатора до последней. Она влетает в офис и приносит с собой бурю. Песчаную. Обжигающе-сухую. Глаза мечут молнии, в голосе сталь: «Отчет отправили?.. Презентацию подготовили?.. А почему Ольга еще не на своем рабочем месте?! На часах уже 10:02!»

И в первом, и во втором случае перед нами человек с ведущим кожным вектором.

Часто их выдает телосложение – они подтянутые, сухие, жилистые. У них тонкие черты лица, в особенности – губы, и часто зажата челюсть, что выдает внутреннее напряжение. Прямо сейчас обратите внимание, зажата или расслаблена ваша челюсть, и, если она зажата, позвольте ей расслабиться.

Это напряжение вам ни к чему.

С детства кожники очень быстрые и ловкие, смело раздают команды, собирают вокруг себя людей. Про них еще говорят «удобные» – в силу своей врожденной дисциплинированности они легко составляют себе расписание и следуют ему, а также правилам, которые установлены родителями, школой, обществом. И за окружающими следят, чтобы тоже все было по букве закона! При должном развитии эти таланты с возрастом усиливаются, и кожники становятся прекрасными предпринимателями, менеджерами, управленцами.

– *Одежду выбирают практичную, главное – удобство. Помните одинаковые водолазки Стива Джобса и 365 серых футболок Марка Цукерберга? Оптимизация ресурсов превыше всего. Зачем тратить время и энергию на принятие решения об одежде, если можно потратить их на более важные задачи?*

– *Волосы носят длинными, даже мужчины, часто собирая их в низкий хвост. Секрет – в «кошачьем» месте между лопаток, легкое касание которого приводит любого кожника в восторг и успокаивает.*

– *Чувствительная кожа представителей этого вектора нередко бывает раздраженной, покрывается высыпаниями и прыщиками после пережитого стресса.*

– *Улыбаются кожники всегда едва заметно, чуть намекая на радость, да и в целом сложно их назвать щедрыми на проявление эмоций. Можно условно разделить кожников на два лагеря: любители «обнимашек», поглаживаний и тактильного контакта*

и ярые ненавистники подобных явлений.

– Татуировки и пирсинг, нервные подергивания ногой и щелканье ручкой, невероятная собранность – все эти внешние признаки говорят о том, что перед вами представитель кожного вектора.

– Темпоритм кожника очень быстрый – схватывает на лету, но часто эти знания поверхностны. Мгновенно вникнуть, не вдаваясь в детали, и так же быстро потерять интерес или забыть – их характерная черта.

– Не фанат уборки, но микробов боится – антибактериальные салфетки и аптечка его вечные спутники.

Человек-критика, человек-совет, человек-контроль. Что же делает его именно таким?

Роль в стае и физиология

В стае кожные занимали место собирателей, алиментаторов. Их задача состояла в том, чтобы обеспечить стаю едой, если охотники вдруг не принесут мамонта. Они создавали запасы из всего, что было доступно, – ягоды, грибы, корешки, мелкие животные. Набрать такой мешочек сокровищ, носить с собой и ни с кем не делиться – вот его главное желание. А как иначе? Добытым честным (ну, практически честным) трудом делиться не особо хотелось. До сих пор их способность и желание забирать развиты гораздо больше потребности отдавать.

Кожа – самый большой орган нашего тела, крайне важный для восприятия информации из внешнего мира. Это и рецептивное поле. Она участвует и в терморегуляции, и в выведении из тела наружу отработанных веществ, и в процессах распознавания боли, и даже в дыхании. Попробуйте провести долгое время в воде – если вы не привыкли к подобной нагрузке, вам вряд ли будет комфортно.

Одновременно кожа является барьером, границей между нами и внешним миром. Мы еще не раз вернемся к самой концепции границ, так важной именно для этого психотипа.

Так как кожа в первую очередь испытывает на себе воздействие всех внешних факторов, она неизменно получает много повреждений – ссадины, царапины, порезы, ожоги,

синяки, гематомы. При каждом повреждении срабатывает один и тот же механизм: организм вырабатывает порцию эндогенных морфинов, среди которых и эндорфин – самый известный гормон счастья. Когда наше тело синтезирует эндорфин, мы чувствуем легкую эйфорию. Этот процесс – тоже результат эволюции. В дикой природе раненое животное получает возможность сохранить свою жизнь под воздействием природного обезболивающего.

И без того чувствительная кожа собирателей постоянно подвергалась разным испытаниям – то за ягодами полезешь в колючие кусты, то за белкой погонишься по острым камням. Вдобавок нужно постоянно быть юрким, быстрым, гибким, активным, чтобы не упустить свою добычу. Конечно, кожные покровы собирателей страдали, а тело всякий раз производило эндорфины, чтобы притупить боль. И так тысячелетиями кожные жили по этой схеме: за болью следует эйфория.

Человек – животное социальное, и в этом контексте боль в его жизни выходит далеко за рамки физических ощущений. Мы разочаровываемся, раздражаемся, злимся, влюбляемся не в тех, ненавидим свою работу, делаем массу глупостей, и каждый раз наше тело стремится притушить этот фейерверк ощущений, выделив немного эндорфина. И вновь за болью следует эйфория, и человек, сам того не замечая, начинает создавать болезненные ситуации в своей жизни просто для того, чтобы получить свою порцию радости: нелюбимая работа, созависимые отношения, невыносимые условия жизни.

Зато каждый раз, когда мы обнимаем человека, в теле вырабатывается окситоцин – еще один гормон счастья, отвечающий за состояние доверия и спокойствия. Поэтому другой феномен кожной психики – это состояние умиротворения, которое наступает после поглаживаний, объятий и других тактильных проявлений. Если вы узнаете в своем любимом человеке кожника, проведите эксперимент: целую неделю обнимайте, прикасайтесь, поглаживайте, чешите на ночь спинку. Практически на каждом тренинге я слышу от участников истории о том, как такой маленький прием помогает расслабиться и успокоиться, а также довольно быстро уложить маленьких непоседливых кожников спать.

Таланты и ключевые черты характера

Основная ценность кожного вектора – это выгода. Какие ощущения у вас возникли, когда вы прочитали это слово? Как вы воспринимаете выгоду? Это скорее что-то приятное и радостное или же что-то отталкивающее и даже опасное? В последнее время на тренингах и консультациях я часто встречаю людей, которые к слову «выгода» относятся крайне негативно. Почему-то в их глазах стремление получать выгоду – это сугубо отрицательное качество. Но если вдуматься, человек в своей жизни делает только то, что ему выгодно. Чуть выше мы уже обсудили, как боль и неприятности могут быть выгодны человеку. Так что стоит признать, мы все движимы стремлением к выгоде.

Но почему эта концепция может раздражать? Возможно, дело в стереотипах тех, кто вырос на постсоветском пространстве, когда выгода была антонимом равенства. Многим людям к тому же кажется, что выгода каким-то образом связана с обманом. По большому счету, стремление к выгоде – это стремление достичь желаемой цели, жертвуя наименьшим количеством ресурсов. По сути, мы можем поставить знак равно между словами «выгода» и «эффективность». А кожник в один ряд с этими словами поставит еще и экономию: ведь эффективное использование ресурсов все-

гда включает в себя их экономию – потратить меньше времени, денег, сил, чтобы получить такой же результат.

Тайити Оно, председатель совета директоров компании «Тойота», с 1950-х годов выстраивал производственную систему Тойота, основанную на минимизации всех возможных потерь и издержек. Он выделил семь видов потерь:

- *потери из-за перепроизводства;*
- *потери времени из-за ожидания;*
- *потери при ненужной транспортировке;*
- *потери из-за лишних этапов обработки;*
- *потери из-за лишних запасов;*
- *потери из-за ненужных перемещений;*
- *потери из-за выпуска дефектной продукции.*

Джеффри Лайкер, один из исследователей производственной системы Тойота, в книге «Дао Тойота» добавил еще один вид потерь – нереализованный творческий потенциал сотрудников. Минимизация издержек – одна из ключевых идей козника.

В этой книге мы с вами разберем базовые ценности каждого вектора, потому что ценности – это основа нашей психики. Это те самые бессознательные желания и стремления, которые в нашей жизни проявляются в характере, поведении, общении с людьми. Понимая свои ценности, свою основу, вам проще принимать решения, выбирать, чем вы хо-

тите заниматься, с кем вы хотите быть на самом деле, а не потому, что так «модно», «нужно», «правильно». Принятие своих ценностей возвращает вас к себе.

Основные ценности кожника – выгода, эффективность, границы, правила, контроль, полезность. Для того чтобы действовать наиболее эффективным образом, кожник создаст правила, стандарты, законы, нормы. Бессознательно он стремится к ограничению во всех формах и проявлениях: расписания, планирование дня, бюджетирование, диеты и посты. Именно кожники будут упорно сидеть на диетах, придумывать для себя челленджи, соблюдать посты, нередко при этом страдая. Но мы-то теперь знаем, что страдание для кожника – это вполне себе радость.

Границами и правилами кожник наполняет этот мир для того, чтобы здесь было не просто эффективно существовать, но еще и безопасно. В любой сфере, где они видят белое пятно или перерасход, они придумают новые правила, исправляющие ситуацию. Зачем использовать гужевую повозку, если можно придумать механизм быстрее и эффективнее? Зачем искать брод или переправляться на пароме, если можно построить мост? Зачем ходить в офис и сидеть за этим компьютером здоровущим, когда ты можешь всегда носить с собой ноутбук и работать удаленно из любой точки мира?

Это мышление инженеров, предпринимателей, законотворцев. Они находят решения для любой задачи и придумывают правила, на основе которых эти решения гарантиро-

ванно работают. Побочный эффект стремления к эффективности – дисциплинированность. Они фанаты планирования и расписаний и умеют четко придерживаться своих планов. Уже в детстве можно предлагать кознику составлять свой распорядок дня в ежедневнике и играть с ним в планирование.

Ежедневник, планер, часы, приложения-планировщики – любимые аксессуары козника. Именно они становятся гуром тайм-менеджмента, придумывают новые схемы управления временем и проектами. Любая подобная система жестко нормирована для достижения максимальной эффективности. Например, в системе управления проектами SCRUM есть четкое правило: не добавлять новых задач в текущий спринт, потому что это сразу снижает эффективность и концентрацию. И даже есть для этого специальный человек – scrum-мастер. Его задача – строго следить за тем, чтобы руководитель не смог втихаря подбросить команде пару задач в разработку и нарушить отлаженные процессы и правила.

Отсутствие режима вызывает у козника фрустрацию. Бессознательно он начинает чувствовать, как праздность разъедает его изнутри – столько ресурсов расходуется впустую – и... начинает ныть: у меня не получится, я не могу, я не могу себя заставить, я не могу найти время, дайте мне инструкцию, дайте мне волшебный пинок, я жду вдохновение, я жду поток и так далее. Все это – проявления кожного стресса и позиция жертвы. Конечно, стремление изобразить

из себя жертву свойственно не только козникам, но именно среди представителей этого вектора чаще встречается подобное поведение.

Если вы поймали себя на хандре, апатии и нежелании ничего делать, проверьте, а не кожный ли это стресс. И вводите расписание. Начать можно с самого простого – ежедневно составляйте для себя список из двадцати дел, которые вы сделаете гарантированно: заправьте кровать, почистите зубы, выпьете утренний кофе. А через неделю заменяйте по одному пункту на что-то более серьезное и важное из того, что вам необходимо сделать в течение дня. С каждым вычеркнутым пунктом будет расти азарт и возникать радость планирования – аппетит всегда приходит во время еды.

Кожное стремление к оптимизации практически безгранично. Везде, где кожник видит или чувствует перерасход ресурсов, он найдет способ сэкономить. Это те самые «очумелые ручки», «476 способов использования пустой пластиковой бутылки» и «26 нарядов из старой рубашки бойфренда». Наверняка у каждого есть или был такой знакомый, который может починить в доме абсолютно все при помощи изоленты и проволоки. Ну а зачем выбрасывать? Только зря добро переводить!

Сюда же относится и невероятная любовь к распродажам, акциям и прочим радостям маркетингового мира. Две скорородочки по цене одной уже не просто шутка из Instagram, а настоящая находка. И какое же это сладкое чувство, когда

после очередного приобретения с ярлыком «Минус 90 %» начинаешь отклеивать уже приличную стопку ценников: купила за четыреста рублей, а раньше было семьсот, а до этого – девятьсот, а на самом первом ценнике вообще полторы тысячи! Истинный кожный оргазм! Кожник падок на такую ерунду и может купить то, что ему совершенно не нужно, но зато стоит три копейки. С возрастом эта черта перерастает в плюшкинизм разных форм – у кого-то просто антресоли могут быть забиты истлевшими и неиспользованными наволочками, кто-то прямо со свалки тащит «все нужное».

Выгода немыслима без контроля – кожник всегда держит руку на пульсе, чтобы не упустить момент, когда вы вдруг решите пойти длинным путем, когда вот тут дворами можно четыре минуты сэкономить! Легко контролирует как себя, так и окружающих. Ты поел? Уроки сделал? А куда ты идешь? А зачем ты это делаешь? Отсюда же и кожная дисциплина – никогда не опаздывают и не прощают опозданий, точно знают, что от двери до двери 17 минут. Не больше и не меньше. И не дай бог что-то пойдет не так – взрыв раздражения и негодования обеспечен. Это одна из главных точек роста кожника – научиться принимать внезапные изменения спокойно, видеть в них хорошее.

ЛАЙФХАК: если вдруг все пошло не так, найдите пять возможностей, которые вам открылись. Прекрасный пример приводила создательница бренда одежды «Марсель» Мария Селиверстова в своем блоге.

Ей отказали в визе, пришлось на пару дней сдвинуть запланированную поездку и потерять значительную сумму после отмены отелей и билетов. Но она нашла свои возможности: побыть два дня с родителями (на горизонте было длительное путешествие), отдохнуть перед длинным перелетом, доделать пару объемных задач по работе и не думать об этом в поездке, понять, что у некоторых дел нет срочности, и видеть, что всегда есть план Б, план У, план Ц, и все они хороши. Находите свои «зачем», свои возможности, чтобы легче справиться с раздражением и страхом потери контроля, когда все идет не по плану.

В кожной логике ничто не должно быть потрачено просто так. Время нужно обязательно проводить полезно, иначе оно потрачено впустую. Кожная хозяйка может одновременно дорезать овощи, захлопывать стиральную машину и, пока на плите кипит борщ, а одежда вновь становится чистой, наскоро протереть полы и сантехнику – 1,5 часа и в доме и порядок, и обед готов! Просто так пить чай? Можно же еще и что-то полезное посмотреть, на худой конец – сериал. Просто так полежать в ванной и расслабиться? Ну дайте хотя бы книжку почитать! Сама идея расслабления чужда кожному, ведь расслабиться = отпустить контроль. В его логике отпустить контроль – опасно, нужно всегда быть начеку.

Уж чего-чего, а логики ему точно не занимать. Обычно понимание причинно-следственных связей у ребенка развивается к шести-семи годам – это связано с тем, как развива-

ются отделы головного мозга. Проще говоря, когда вы трех-летнему ребенку пытаетесь объяснить, почему плохо бить других детей, он не способен понять это просто в силу того, что нужный отдел мозга, отвечающий за восприятие причинно-следственных связей, еще не вполне сформирован. За нотациями и строгостью ребенок видит и чувствует только одно: мама меня не любит – и ему невдомек в этот момент, что вы пытаетесь его чему-то научить или уберечь от негативного опыта в будущем.

К кожному понимание причинно-следственных связей может прийти гораздо раньше. Они быстро и с удовольствием осваивают счет, любят задачи на логику. Это те дети и взрослые, с которыми довольно легко договориться, объяснив их выгоду.

Когда мне было около шести лет, моя бабушка, яркая представительница кожного вектора, подкинула мне идею.

– Катюш, что-то мы так много за свет и воду платим. Давай ты будешь нас контролировать?

– Это как? – поинтересовалась я.

– А ты заведи тетраточку и отмечай, кто свет не выключил, кто воду. И штрафы назначь. По пятьдесят копеек за забывчивость. А в воскресенье будешь считать, сколько всего получилось, а мы тебе деньги будем сдавать.

Идея мне настолько понравилась, что пару месяцев система работала как часы! Причем я

была беспристрастным контролером – нет бы подойти и сказать: «Дедуль, выключи воду», «Мам, не забудь погасить свет». Нет, это было бы слишком просто. Я дожидалась, пока преступление было совершено, хладнокровно делала отметку в своем журнале провинностей, а в воскресенье торжественно объявляла суммы штрафов и собирала мелочь в свой мешочек. Кстати, мешки всех форм и размеров – еще один верный спутник кожника.

Контроль гарантирует, что не будет перерасхода ресурсов. И когда человек с ведущим вектором находится в состоянии гармонии, радости, этот талант делает из него превосходного менеджера. Где-то контроль действительно необходим. А иногда он совершенно не к месту и выглядит даже комично.

Бывает, зайдешь в банк, а из трех банкоматов работает всего один. Само собой, очередь – все ждут. И тут заходит кожник. Осмотревшись и оценив ситуацию, он обязательно уточнит:

– А что, не работает, да?

– Не работает, – вздохнул ему в ответ.

Казалось бы, можно и поверить на слово, но нет. Контроль превыше всего. Поэтому через 10–15 секунд он пройдет мимо неработающих терминалов и сам все перепроверит.

Проявления, которые могут стать препятствием

У каждой черты характера всегда есть две стороны – конструктивная и деструктивная. И кожный контроль, который позволяет эффективно управлять процессами, во время фрустрации, стресса и общего ощущения неудовлетворенности жизнью перерастает в нездоровой гиперконтроль. От подобного отношения тяжело дышать в прямом и переносном смыслах, но кожник не всегда способен заметить, что ведет себя именно так. Только удивляется, почему его все сторонятся и не делятся с ним новостями и планами.

Но где эта грань? В какой момент созидание становится разрушением?

Любому человеку присуща одна из трех линий поведения, и векторный набор будет раскрываться в зависимости от той стратегии поведения, которую выберет для себя индивид.

Он может выбрать стратегию «Ноль» – живу, как живу, принимайте меня таким, какой я есть, плыву по течению, о развитии не задумываюсь. И именно при такой стратегии очень ярко будут проявляться все те черты, которые мы перечисляем для каждого из векторов.

При таком подходе человек неизбежно будет попадать в ситуации, когда его ценности, его глубинные потребности не будут удовлетворяться. Это неизменно приведет к фрустра-

ции и стрессу. И тогда, для того чтобы хоть как-то восстановить баланс, хоть как-то наполниться, инстинктивно он пойдет по пути наименьшего сопротивления – в поведении проявится стрессовая стратегия. У кожника это будет выражаться в стремлении к гиперконтролю, язвительности, позиции жертвы и обвинении окружающих в своих бедах, мазохизме, плюшкинизме, клептомании.

Третья стратегия, которую может выбрать для себя человек, – это стратегия развития, что означает принятие всех своих сильных и слабых сторон вместе с принятием ответственности за свою жизнь. Например, принятие своего контроля, но использование его по назначению – на работе, в тех ситуациях, когда он действительно нужен, по отношению к себе и своему расписанию. И при этом развитие в себе доверия и умения расслабленно относиться к тому, что не все может пойти по плану, способности делиться с окружающими – качеств, вроде бы кожнику не свойственных, но при этом способствующих еще большему раскрытию его талантов.

Так как вектор – это все же инстинкт, без моральной составляющей, ему решительно все равно, как реализовываться в вашей жизни. Вы можете стоять у руля этого процесса и, понимая природу своего кожного вектора, идти путем реализации своих талантов: проявить себя в менеджменте, предпринимательстве, инженерии, оптимизации и т. п., а можете пустить этот процесс на самотек и занять пассивную позицию: как идет, так идет, внешние обстоятельства силь-

нее меня. И тогда вектор найдет свою реализацию через путь наименьшего сопротивления – фрустрацию.

И тогда мы возвращаемся к простейшим инстинктивным проявлениям кожного вектора. Неприятный вариант развития событий – мазохистский комплекс. Связка «боль-эйфория», о которой мы говорили, становится устойчивой и выходит на социальный уровень. Человек становится и наркоманом, и дилером в одном флаконе. В погоне за дозой эндорфина он бессознательно создает ситуации, где можно пострадать, – пролить на себя горячий чай, работать на ненавистной работе, влюбиться в недостижимого человека, купить неудобные туфли, скovyрнуть болячку. У кожника в целом этот комплекс встроен в систему жизни. Периодически он попадает в такие ситуации и наслаждается страданием. Однако в периоды сильного стресса он бессознательно создает такое количество неприятностей вокруг себя, что с этим становится уже тяжело справляться.

Узнали себя? Разорвать порочный круг можно. Начните с признания факта, что все, что вы делаете, вам выгодно. Кожники же обожают списки. Составьте два списка: «Мне выгодно быть жертвой, потому что...» и «Мне выгодно не быть жертвой, потому что...». Может быть, вы получаете много внимания, может быть, вам не надо прикладывать усилий, чтобы что-то изменить, может быть, вам помогают финансово и поэтому вам нравится изображать жертву. Но сравните первый список со вторым и решите, какая картинка жизни

вам нравится больше и что вы возьмете за основу для дальнейших действий.

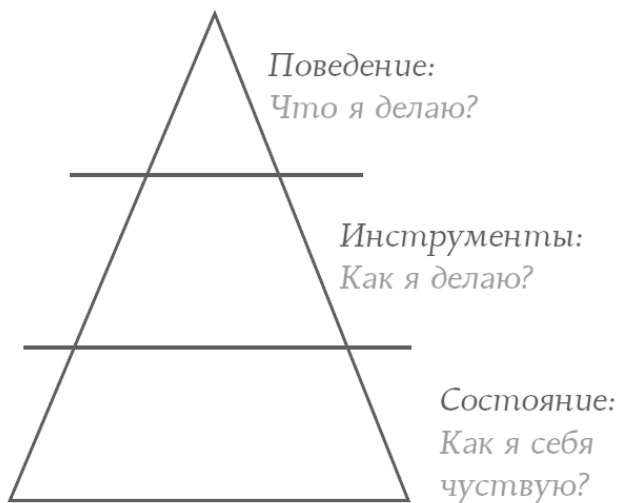
И еще. Болит душа – лечи тело! Вы же кожник. Сходите на массаж или в баню, купите себе аппликатор Кузнецова или просто искупайтесь в родниковом озере. Найдите более гуманный для себя способ получать желанную дозу эндорфинов, тогда и страдать будет незачем.

Еще один простейший инстинкт кожника – хватательный. Буквально. Квартира начинает зарастать старыми ненужными вещами, зачастую сломанными и нефункциональными: магнитиками, открытками, картинками, старой одеждой – и это еще легкая форма плюшкинизма. В более тяжелом случае она перерастает в kleптоманию – болезнь, когда человек не в силах противостоять желанию украсть. Самый легкий вариант получить быстрое наслаждение – исполнить свою древнейшую функцию – схватить про запас.

Вот почему так важно не ругать детей за то, что они приносят чужие игрушки домой, и не терроризировать пожилых родителей, которые стали обрастать хламом. Лучше обратить внимание на этот крик о помощи, тревожную сирену, которые говорят о том, что человеку сейчас нужна ваша любовь и поддержка, а не отвержение и осуждение, которое еще больше будет провоцировать стресс и фрустрацию и соответственно усиливать желание притащить что-то домой.

Если вы заметили у своего близкого человека признаки kleптомании или плюшкинизма, помните, пожалуйста, что

поведение – это всегда только вершина айсберга, результат внутреннего состояния. Например, когда вы устали и не хотите общаться с людьми, вы можете поступить двумя способами: можете раздраженно реагировать на окружающих («Ты что, не видишь, что я устал(а)?»), а можете предупредить всех, что вам сейчас нужен отдых, и побыть одному. Раздражение, гиперконтроль, плюшкинизм, клептомания – формы поведения козника в стрессе. Это всегда результат того, что человеку плохо, а он даже не может осознать, какая боль внутри вызывает такую реакцию. Представляете, насколько это бессмысленно – ругать и журить человека за то, что ему сейчас плохо. Бессмысленно работать с результатом – важно разбираться с причиной.



У каждого вектора свои реакции на экстремальные ситуации, и это тоже крайне важно учитывать. В стрессе кожник спасает в первую очередь запасы. Поэтому в критической ситуации помните: нет ничего важнее вашей жизни, смело бросайте свои сокровища.

После катастрофы Superjet 100 в Шереметьеве в адрес людей, бросившихся за своими вещами, обрушился шквал ненависти и осуждения. К сожалению, в состоянии аффекта мы не в состоянии оценивать свои поступки, мы действуем инстинктивно, и иногда этот инстинкт даже противоречит здравому смыслу – например, забиться в шкаф или под кровать в случае

пожара или спасти свои вещи вместо того, чтобы бежать к выходу. Нам довольно легко в комфорте и безопасности своего дома осуждать других, но правда в том, что мы не можем быть уверены в том, как сами поведем в себя в подобной ситуации.

Еще одна кожная черта, которая чаще проявляется в периоды фрустрации, – это критика. В исполнении кожни-ка она может быть реально смертельным оружием, потому что он очень хорошо чувствует слабые места окружающих и очень больно может ранить словом, попав в самое больное место. Наверняка у вас есть такие знакомые, которые иногда говорят так метко и больно, что восстановление после беседы с ними длится днями, а то и неделями.

Психолог Александр Колмановский как-то сказал гениальную фразу: «Это не человек плохой, это человеку плохо». И ее смысл становится максимально понятным, когда вы знаете, что за каждым подобным проявлением стоит какая-то неудовлетворенная потребность, фрустрация, боль.

Иногда критика принимает максимально щадящий вид и проявляется в форме советов и указаний. Одна моя знакомая любила начинать ответ на любой заданный ей вопрос фразой «Вот что ты хочешь делать...». Кожнику всегда есть, что сказать и чему научить, – он как бы заранее пытается обезопасить вас от перерасхода усилий и ресурсов, часто не замечая, что грубо нарушает границы окружающих, раздавая указания направо и налево.

Человек с ведущим кожным вектором – это удивительный симбиоз гибкости и консервативности одновременно. Его важнейшая бессознательная жизненная задача – выжить и получить выгоду любой ценой. Она становится стимулом для проявления гибкости во всем: это и предпринимательский талант, и умение торговаться, и способность быстро вникать в новое и адаптироваться под новые правила и законы.

Иногда гибкость принимает весьма причудливые формы. Помните, как у Чехова в «Толстом и тонком»?

Тонкий вдруг побледнел, окаменел, но скоро лицо его искривилось во все стороны широчайшей улыбкой; казалось, что от лица и глаз его посыпались искры. Сам он съежился, сгорбился, сузился... Его чемоданы, узлы и картонки съежились, поморщились... Длинный подбородок жены стал еще длиннее; Нафанаил вытянулся во фронт и застегнул все пуговицы своего мундира...

– Я, ваше превосходительство... Очень приятно-с! Друг, можно сказать, детства и вдруг вышли в такие вельможы-с! Хи-хи-с.

– Ну, полно! – поморщился толстый. – Для чего этот тон? Мы с тобой дружба детства – и к чему тут это чиновничество!

– Помилуйте... Что вы-с... – захихикал тонкий, еще более съеживаясь. – Милостивое внимание вашего превосходительства... вроде как бы живительной влаги... Это вот, ваше превосходительство, сын мой

Нафанаил... жена Луиза, лютеранка, некоторым образом...

Толстый хотел было возразить что-то, но на лице у тонкого было написано столько благоговения, сладости и почтительной кислоты, что тайного советника стошнило. Он отвернулся от тонкого и подал ему на прощанье руку.

Бессознательное стремление выжить и получить выгоду любой ценой позволяет кожнику без труда проявлять чудеса гибкости, даже когда эта гибкость граничит с унижением.

В то же время кожный консерватизм тоже может стать серьезным ограничением на пути к счастливой и полной жизни. Когда-то именно кожники создавали законы и придумывали правила, создавая нормы и стандарты безопасности. Благодаря следованию процедурам они увеличивали эффективность и сокращали издержки любых ресурсов.

Нормы и правила касались всего и всех: мужчина должен, женщина должна, ребенок должен, государство должно, я должен. Слово «должен» – это один из речевых маркеров, который выдаст кожника. И такое нормирование обязательно станет основой черно-белого взгляда на мир. «Это неправильно!» – заметит кожник, если кто-то позволит себе идти своим путем, отклоняясь от «общепринятого» или же единственно верного представления в голове у того самого конкретного кожника.

В смысле ты мечтаешь о другом?

*Как это детей нет до сих пор? Часики-то тикают!
Почему это ты мужа отпустила с друзьями на
курорт?*

Как это ты ребенку не запрещаешь ничего?

С чего это ты вдруг будешь работать из дома?

*Что тут еще за мода на психологов пошла? Жили
же нормально и не маялись дурью!*

Все, что не вписывается в представления кожника, что находится за рамками правил, приличий, норм и стандартов, сразу отвергается. Ему кажется, что это принесет только смуту. Подобный консерватизм рождает категоричность: если кто-то нарушает твои правила и не вписывается в твои рамочки, он неправильный, плохой. Все должны подчиняться одним и тем же правилам! А тех, кто не подчиняется, ждет осуждение, обвинения и далее по списку.

Еще одна форма кожного консерватизма – фанатизм. Человек, идея, компания или концепция становится абсолют, ради которого можно спорить, осуждать, даже убивать. Неспособность сделать шаг назад, «отлипнуть» от объекта своего фанатизма часто приводит к созависимым отношениям. «Вы просто не понимаете, сердцу не прикажешь! Я же не могу его разлюбить!» – часто можно услышать от женщины в созависимых отношениях. С любовью подобное поведение не имеет ничего общего, но кожнице подобный сценарий позволяет наслаждаться своей ролью жертвы и страданиями, так что редко какие аргументы способны возыметь

действие, пока она сама не устанет от такого образа жизни.

С такими категоричными консерваторами довольно непросто находиться рядом. А иногда можно вдруг обнаружить, что вы сами застряли в подобной парадигме мышления. И что делать?

Вы когда-нибудь видели, как испытывают самолеты? Несмотря на то что самолет – штука очень прочная и, казалось бы, даже жесткая, при сильных перегрузках видно, что он буквально машет крыльями, но они не ломаются. Чем более гибкая конструкция, тем больше испытаний она выдерживает.

С нашим мышлением, по сути, то же самое – чем более оно гибкое и чем менее мы категоричны, тем нам проще проживать разные жизненные перипетии, обучаться новому, выходить из пресловутой зоны комфорта.

Чем больше в нашей голове «правильно», «неправильно», «хорошо», «плохо», «справедливо», «несправедливо», тем больнее нам проживать то, что не вписывается в наши «правильно», «хорошо», «справедливо».

Когда мышление гибкое, оно, как тот самый самолет, проходит любую турбулентность нерушимым и целым. Как только хоть одна часть становится жесткой, в любой непонятной ситуации она просто ломается. И это всегда больно.

Если вы вдруг начали замечать за собой подобный консерватизм и категоричность, начинайте по-новому делать самые обычные повседневные дела, тренируйте мозг искать

новые решения и выходить за рамки привычного: чистите зубы другой рукой, спите на другой стороне кровати, ходите на работу каждый раз новой дорогой, включайте новые упражнения в зарядку, пробуйте новые блюда в новых местах, исключайте какие-то привычные продукты из рациона и т. п. Психика – это результат наших действий. Как только вы решаетесь на новое в малом, возвращается та гибкость, которая очень скоро проявится на всех уровнях жизни.

Кожники бывают довольно жадными и ревнивыми. Я, мне, мое... Помните, в самом начале мы говорили, что хватать возможности и не делиться ими – это эволюционно заложенный механизм в характере кожника. Это вовсе не означает, что нужно идти на поводу у своего бессознательного и оправдывать свою повышенную подозрительность ярлыком «кожный вектор». Важно научиться принимать эти черты в своем характере, но перестать их обслуживать. Например, когда внезапно вы поймаете себя на том, что жадничаете, – улыбнитесь и напомните себе, что вам вовсе не обязательно так проявлять свою природу. Лучше найдите для себя выгоды в проявлении щедрости и доверия.

Контроль, жадность, ревность – не самые созидательные черты на первый взгляд, правда? Деструктивность всегда гораздо тяжелее осознавать и принимать, но без нее нет и конструктивных проявлений – это как свет и тень, не бывает одно без другого. Критика и постоянный кожный контроль нужны исключительно для того, чтобы обеспечить выжива-

ние самым эффективным способом и сэкономив ресурсы.

Учимся переводить минус в плюс

Когда кожнику удастся свои деструктивные черты характера направить в созидательное русло, успех гарантирован. У него изначально очень много энергии и ресурса, ему довольно легко строить отношения с людьми и быстро принимать решения. Он мыслит как предприниматель и обладает талантом управленца. А если он еще и научится управлять своим подчас непростым характером, то будет достигать потрясающих результатов вместе со своей командой.

Развивайте эмоциональный интеллект вопреки присущей вам эмоциональной сухости – еще одного проявления экономности, а критику переводите в оптимизацию и принятие. Используйте жадность по назначению – например, договариваясь о выгодной сделке для своего проекта. Учитесь максимально уместному проявлению всех своих качеств.

Среди всего многообразия ресурсов кожники прежде всего ценят время и деньги. Для кожника не потратить равно заработать. И с присущим ему фанатизмом он частенько начинает экономить на всем, не замечая, как экономия превращается в расточительность. Заветные слова «халява», «распродажа», «два по цене одного» и «все по одной цене» магическим образом оставляют вроде бы экономного кожника без средств к существованию. Ну ведь как не купить, раз так выгодно? И неважно, что не нужно! Экономия же!

И вот вы уже летите в отпуск не туда, куда вы хотели полететь, а туда, куда билеты подешевле. И в магазине выбираете не яблоки, которые хотели, а апельсины, потому что они по акции. И покупаете не ту блузку, о которой давно мечтаете, а платье на распродаже. В итоге и потребности не удовлетворены, и денег нет.

Как общаться с кожником

Если вы понимаете, что кожный вектор один из ваших ведущих, сознательно находите такие занятия в жизни, где вы можете реализовать главные кожные ценности: эффективность, планирование, скорость, движение, соблюдение правил, массажи, прикосновения. И вместе с этим учитесь замечать доверие и самим его проявлять: делегируйте, отпускайте контроль, делитесь, благодарите.

Если ваш ребенок или партнер обладают ярко выраженным кожным вектором, соблюдайте несколько простых правил, чтобы общение доставляло радость всем участникам процесса.

Не ругайте кожника за жадность и не заставляйте делиться. Помните, что кожники могут быть скупы на проявление эмоций, но это не значит, что они вас не любят, просто бессознательно они оптимизируют ресурсы даже тут. Пиковое проявление любви кожника – он с вами делится. Пиковое проявление любви кожника в стрессе – «неудобная правда». Все эти советы, вся критика, которую на вас обрушивают, – это тоже любовь и желание вам помочь. Просто внутри что-то надломлено, поэтому форма подачи этой любви – острая и не очень приятная. Обнимайте их, делайте им подарки, играйте иногда в их игру с планированием, они это обожают.

Ключ к развитию кожного вектора – щедрость.

Развитие именно этого качества способно принести вам успех в любой сфере жизни. Лучшее противоядие от жадности – делиться. Специально для кожных скажу: делиться – выгодно. И здесь есть важный секрет: делитесь тем, чего у вас сейчас в изобилии. Если у вас есть всего 100 рублей и вы решите потратить их не на продукты, а на благотворительность, то в итоге вы будете голодным, злым и без 100 рублей. Исходите из того изобилия, которое доступно вам сейчас. Возможно, это время, возможно, знания, а может быть, просто внимание? Самая ценная валюта в наши дни. Ведь нет ничего важнее стопроцентного внимания, с которым вы выслушаете рассказ своего ребенка, мужа или подруги. Это ли не благотворительность?

В течение ближайших нескольких дней наблюдайте за собой и попробуйте ответить на следующие вопросы, чтобы понять, насколько в вас проявлен кожный вектор.

1. Темпоритм. В каком ритме вам комфортнее всего?
2. Как часто вы критикуете себя и окружающих? В заметках смартфона ставьте цифру 1 каждый раз, когда в голове проносится критика, а вечером посчитайте, сколько баллов вы набрали.
3. Как вы реагируете, когда что-то идет не по вашему плану?
4. Вечером мысленно скажите себе: завтра я проснусь в

7 утра без будильника. Высокий уровень самодисциплины
кожника работает как часы.

5. Насколько вам легко делегировать задачи?



Внешние проявления

1. Поджарое тело. Подтянутый внешний вид.
2. Стрижка – либо вовремя обновленная короткая (потому что так удобно); либо длинные волосы, собранные в хвост даже у мужчин, потому что хвост «чешет» кошачье место на спине между лопатками.
3. Суета в действиях, высокая моторная активность, энергичность.
4. Всегда чем-то занят, не проводит времени зря. Не уме-

ет просто сидеть отдыхать, всегда совмещает виды деятельности – ехать куда-то и слушать аудиокнигу, есть и пить на ходу.

5. Одежда – удобная, комфортная, не сковывающая движений. Зачастую донашивает вещи, новое откладывает «для особого случая».

6. Патологически не умеет принимать комплименты. «Какое красивое платье! – Стоило три копейки!», «Как ты прекрасно выглядишь! – Да выпалась просто!».

7. Любит блошинные рынки, распродажи, секонд-хенды.

8. Любит дешевую бижутерию, но чтобы выглядело ярко и броско.

9. Любит татуировки, пирсинги, проколы.

10. Меха и кожа – это практично, удобно, «пушисто» и приятно для кожи.

11. Еда – либо диеты/детоксы/ограничения, которые организм легко выдерживает; либо поглощение без разбора того, что уже испортилось или вот-вот испортится, ведь нельзя допустить перерасхода продукта!

12. Синдром отложенной жизни: «Кукурузу не ешь, она в салат!», «Эту чашку не бери, она для гостей».

13. Всегда приходит вовремя, не прощает опозданий.

14. Всегда точно знает, сколько времени понадобится, чтобы добраться от двери дома до двери работы.

15. Умеет жить экономно.

16. Послушен, однообразен и консервативен.

17. Мышление логическое.

Характер

1. Экономный. Эмоциональная экономность = эмоциональная сухость.
2. Всегда стремится к оптимизации.
3. Старается все контролировать.
4. Приверженец стандартов и норм.
5. Соблюдает режим дня и дедлайны, четкий.
6. Нацелен на выгоду.
7. Гибкий и умеет приспосабливаться.
8. Жадный и мелочный.
9. Ревнивый.
10. Лидер – менеджер по природе.
11. Поверхностный.
12. Скорость = краткость, сестра таланта.
13. Убедительный.
14. Любитель советов.
15. Консерватизм = стереотипность.
16. Предусмотрительный.
17. Запасливый.
18. Исполнительный.
19. Расчетливый.
20. Стойкий и выносливый.

Стресс

1. Ревность/жадность.
2. Мазохизм, позиция жертвы.
3. Сталь в голосе.
4. Холодная эмоциональная реакция.
5. Кожник шипит.
6. Раздражительность.
7. Острая реакция на ситуации, когда что-то идет не по плану, не соответствует ожиданиям.
8. Фанатизм.
9. Суета.
10. Вранье – перекладывание ответственности.
11. Плюшкинизм.
12. Клептомания.
13. Высыпания на коже.
14. «Не трогай меня!»
15. Зажатая челюсть.

Реализация вектора – хобби, любимые занятия

1. Режим дня.
2. Планирование.
3. Душ.

4. Массаж, SPA.
5. Аппликатор Кузнецова и другие легкие формы мазохизма.
6. Танцы.
7. Бег.
8. Активные/экстремальные виды спорта.
9. Распродажи (в меру).
10. Оптимизация.
11. Логические задачи.
12. Бюджетирование.
13. Торг.
14. Изучение нового.
15. Сбор ягод, грибов, трав, заготовки.

Профессии

1. Менеджер
2. Учитель
3. Тренер
4. Дрессировщик
5. Управленец
6. Сотрудник служб контроля (любого)
7. Законотворец
8. Представитель исполнительной власти
9. Бухгалтер
10. Завхоз, администратор

11. Предприниматель
12. Диетолог
13. Косметолог
14. Продавец

Фильмы и *герои*

- «Дьявол носит Прада» (Миранда Пристли)
- «Волк с Уолл-стрит» (Джордан Белфорт)
- «Здравствуйте, меня зовут» Дорис (Дорис)
- «Мэри Поппинс, до свидания» (Мэри Поппинс)
- «Ты мне, я тебе» (Иван Кашкин)
- «Стиляги» (Катя)

Родительские странички

На самом деле этот раздел будет полезен всем. Его цель – помочь вам выделить основные черты в поведении ваших детей (или окружающих вас взрослых), чтобы определить ведущие векторы и наладить процесс общения согласно индивидуальным потребностям.

Кожные дети – быстрые маленькие командиры, которых так легко спутать с вождями.

1. Кожный ребенок не любит делиться игрушками, едой, мамой, чем бы то ни было. Его главная задача – копить, а вовсе не расходовать, поэтому таких детей часто зовут жадинами.

2. Кожный ребенок – маленький командир, может командовать не хуже вожака. Не зря же альтернативное название вектора – контролирующий. Он действительно следит за выполнением планов и задач. Эти прирожденные менеджеры быстро становятся помощниками воспитательницы в садике – пристально следят за порядком и всегда делают замечания, если что-то идет не так.

3. Они очень быстрые. Любят двигаться и танцевать. Юркие, хваткие, цепкие. И ум у них такой же – схватывает на лету. При этом они довольно рациональны, логичны и прекрасно ладят с цифрами. С математикой все точно будет в порядке, не переживайте.

4. Вы замечали, что ваше чадо проявляет интерес к деньгам? Кожный вектор – вектор предпринимательского дара. Возможно, это будущий Ричард Брэнсон! Такой ребенок – настоящий собиратель сокровищ: камень, перышко, кусочек цветного стекла, фантик – все в дом.

5. А склонен ли ваш ребенок к критике? Контролеры уже с младенчества знают, как **должно** быть, поэтому критикуют все и вся напропалую. «Остёр на язык» – точнее и не скажешь.

6. И конечно, кожа. Любит ли ваш малыш прикосновения? Или, наоборот, терпеть не может? И то и то может свидетельствовать о наличии ярко проявленного кожного вектора у ребенка.

7. Не ругайте, если ребенок не хочет делиться своими игрушками. Не хочет – и не хочет. Предложите обмен, но если и в обмене он не заинтересован, дайте ему свободу побыть жадинами.

Как найти *подход* к *ребенку* с ведущим *кожным* вектором?

1. Предложите заняться танцами. Пусть только сам(а) выберет направление, которое нравится. Кожники очень быстрые и гибкие – и танцы, растяжка, акробатика доставят им море удовольствия.

2. Предложите своему маленькому кожнику составить

расписание на день или на всю неделю. Это в них уже есть, им комфортно с дисциплиной и режимом, такое задание будет только в радость. Возможно, вы даже вместе его красиво оформите и повесите в детской спальне.

3. Чешите, гладьте, обнимайте. Кожники очень активны, им не всегда просто заснуть или успокоиться. И вы даже не представляете, какие чудеса сотворить легкое поглаживание «кошачьего места» (между лопаток).

4. Если видите интерес к деньгам, попробуйте вместе придумать способ заработать. И будьте предельно аккуратны – кожник всегда найдет, как увеличить свое вознаграждение, может и смухлевать.

Анальный вектор

Роль в стае: хранитель очага

Альтернативные названия: системный, аккуратист, анальник, аналитик

Цвет: спектр от белого до темно-коричневого, включая оттенки бежевого, кофейного, бурого, песочного и т. д.

Фигура: квадрат

Ключевые ценности: аккуратность, бережливость, традиции, семья, знания, история, прошлое, честность

Узнать с первых секунд

Представьте человека, который только что вышел из душа. Он чистый, от него вкусно пахнет, волосы уложены. Иногда встретишься с друзьями после работы, а один из них вот так и выглядит, только после десятичасового рабочего дня, да еще и рубашка как будто только что отутюжена, на брюках ни морщинки, обувь сверкает. И дома у такого человека царит порядок – все по полочкам, книги расставлены по размеру и цвету, у каждой вещи есть строго закрепленное за ней место. Одежда в шкафу висит либо по категориям, либо по цветам. У всего есть своя *система*. Кругом царит не просто порядок, а идеальный порядок и симметрия. А уж если зайти к ним в уборную... Там всегда есть, что почитать, рассмотреть, обязательно приятно и вкусно пахнет – и не просто морским бризом или свежестью зимнего леса. В общем, все есть для долгого и приятного времяпрепровождения.

– Эти люди аккуратны и прилежны с детства, их не надо учить вешать вещи на место, убирать в своей комнате, гладить. Такой малыши совершенно самостоятельно перед сном наведет порядок среди игрушек и поставит тапочки параллельно друг другу рядом с кроватью. Это для них скорее отдых, терапия. Систематизировал пространство – и расслабился, хорошо стало. А уж если особенно хорошее настроение, еще и обувь всей семье начистит.

– Тщательные, основательные и детальные во всем, с чем имеют дело. Довольно неторопливы и часто опаздывают. Обладают прекрасной памятью и всегда доводят начатое до конца.

Исторически это первый вектор, который и был, по сути, описан Фрейдом в статье «Характер и анальная эротика». Сам он, конечно, даже не предполагал, что его последователи уже через полвека назовут это описание взаимосвязи тела и черт характера вектором, а его статья станет отправной точкой создания нового действенного метода психоанализа.

«Люди, которых я хотел бы описать, выделяются тем, что в их характере обнаруживается, как правило, присутствие следующих трех черт: они очень аккуратны, бережливы и упрямы».

(из статьи Фрейда)

Фрейд заметил, что у некоторых его пациентов проявлялась прямая зависимость черт характера – «аккуратны, бережливы и упрямы» – и особая чувствительность определенной зоны тела, о чем он судил по их воспоминаниям.

«Дело в том, что из их рассказов выясняется, что им доставляло удовольствие задерживать стул даже в возмужалом возрасте, а кроме того, и в их воспоминаниях попадают указания на всякого рода неподобающую возню с только что выделенным калом; такие вещи, правда, чаще фигурируют в воспоминаниях

о братьях и сестрах, чем о самом себе».

(из статьи Фрейда)

К сожалению, в связи с явной табуированностью и стереотипом неуместности и «грязности» самого термина «анальный», и статья, и название вектора, и признание его в себе иногда вызывает отторжение. Но надеюсь, я смогу донести до вас всю красоту и важность той системности, аккуратности, а главное – сохранения культуры и традиций, за которые отвечают именно представители анального, или, еще можно сказать, системного вектора.

Роль в стае и физиология

В древней стае системные занимали роль хранителей очага. Их спокойный и размеренный темпоритм и невероятное терпение позволяли часами сидеть и наблюдать за огнем, никуда не торопясь.

Подобное занятие абсолютно согласовывалось с их физиологией – сидишь себе на любимой пятой точке, радуешься. Виктор Толкачев давал следующее определение физиологичности анального вектора:

«Анальная эрогенная зона, т. е. финальный участок кишечного канала, покрытый слизистой оболочкой длиной 5–7 сантиметров, у некоторых из нас обладает некоторыми удивительными свойствами – сверхвысокой чувствительностью. При механическом раздражении этих слизистых покровов носитель такой эрогенной зоны испытывает положительные эмоции, иногда настолько острые, что некоторые склонны называть их оргастическими. Тело младенца, одаренного такой особенностью, уже в первых актах дефекации, в момент, когда фекальные массы, продвигаясь наружу, инициируют (раздражают) этот участок слизистой, получает порцию положительного эмоционального подкрепления...»

Как правило, первые яркие эмоции производят очень сильное и памятное впечатление на капсулу живого

вещества, они запечатлеваются (импринтируются) в эмоциональной, нервно-мышечной и прочей памяти, часто на всю жизнь. Младенец пока еще не владеет словом, он пока еще лишен сознания и всего арсенала культурных запретов, которые придут позже. Сейчас он переживает чувство удовольствия в акте дефекации, и его тело «само», вернее, его бессознательная (бессловесная) психика, начинает набирать механизмы бессознательной инициации этой эрогенной зоны.

Теперь капсула живого вещества под названием человек начинает бережно и долго накапливать каловые массы, иногда по пять-семь дней, медленно и терпеливо расстаётся с ними... При этом возникает необходимость довести процедуру испражнения до идеальной чистоты и аккуратности, до «точки», до совершенства».

Виктор Толкачев. «Роскошь системного самопознания»

На социальном уровне физиологичность этих процессов рождает все сопутствующие механизмы в психике: стремление к абсолютной чистоте, обязательное завершение начатого процесса, перфекционизм, неторопливость и нерешительность, а иногда даже садизм. А главным процессом, влияющим на продуктивность и ресурсное состояние человека с ведущим системным вектором, становится расслабление.

Таланты и ключевые черты характера

Ключевая черта характера и ценность системных людей – это аккуратность. Как вы уже поняли, эти люди крайне аккуратны во всем: собственный внешний вид, пространство, в котором они живут или работают, общение и ведение дел. Их раздражают малейшие неточности и небрежности – они обязательно поправят картину, которая висит неровно, на их рабочем столе идеальный порядок, а письменные принадлежности лежат строго параллельно друг другу. Именно они способны заметить двойной пробел между словами в печатном тексте, я уже не говорю об опечатках и ошибках. Аккуратность может проявляться в словах, делах, мыслях, поведении. Но в первую очередь – это крайне педантичное отношение к своему внешнему виду и пространству вокруг. Эти люди предпочитают классические стили в одежде, часто одеты буквально с иголки. Костюм-тройка, брюки или юбка без единой складочки, идеально приглаженные волосы у мужчин или пучок балерины у женщин – это все о них.

«Рост 5 футов 4 дюйма, голова яйцевидной формы слегка наклонена набок, глаза, загорающиеся зеленым огнем в минуты волнения или гнева, жесткие военные усы и колоссальное чувство собственного достоинства! Пуаро очень аккуратен и всегда

щегоольски одет. У него врожденная страсть к порядку любого рода. Если он увидит у кого-нибудь криво приколотое украшение, пылинку или беспорядок в одежде, то будет мучиться до тех пор, пока не исправит».

Агата Кристи. «Убийство на поле для гольфа»

Один из самых ярких примеров системного вектора – образ Эркюля Пуаро, созданный Дэвидом Суше в знаменитом одноименном сериале по романам Агаты Кристи. Суше подошел к созданию образа своего героя весьма аккуратно:

«Я делал так: день за днем, неделя за неделей тщательно изучал романы Агаты Кристи об Эркюле Пуаро и записывал все данные ею характеристики. Я должен был стать им прежде, чем мы начали снимать».

Пуаро – денди, эстет и педант. Он всегда одет в идеально выглаженный классический костюм-тройку. Суше на съемках даже редко садился, чтобы на одежде не образовались складки и заломы. С невероятным трепетом относится Пуаро к своей обуви, не переносит ни пылинки на блестящих лаковых ботинках.

В одном из интервью Дэвид Суше признался: «Я всегда ношу с собой список из 93 пунктов, которые рассказывают о нем. Например, сколько кусков сахара он кладет в чай, а сколько – в кофе. Потому что, вы знаете, люди всегда непременно заметят, если вы сделаете ошибку. И они пишут о моей аккуратности».

Педантичность представителей системного вектора проявляется и в отношении к пространству: у них в квартире не бывает скопления пыли, на кухонном столе вы никогда не увидите крошек, фантиков от конфет или неубранную, а уж тем более невымытую, посуду. Именно они могут с радостью потратить вечер на уборку, глажку или чистку обуви. Именно они невероятно пристально следят за тем, все ли находится на своих местах.

– Андрей, это что?

– А, так я тут пыль вытирал. Смотрю, у тебя книги как попало расставлены. Ну я их разложил по размеру и цветам. Видишь: большие, средние, маленькие. И по цветам. Литературный фэн-шуй.

– Вообще-то они у меня по темам стояли! Как я теперь нужную книгу найду?

– А я тебе специальные таблички сделал – название книги и номер полки. Очень удобно!
т/с «Психологини»

Наведение порядка – довольно непростой аналитический процесс. Судите сами: необходимо рассортировать предметы, проанализировать их принадлежность к той или иной группе, затем вновь систематизировать все. Довольно часто родители, например, не понимают, что ребенок трех-пяти лет еще не в состоянии самостоятельно осуществить этот непростой набор действий в силу своей физиологии – мозг маленького человека пока просто не справляется с таким

объемом информации.

Однако дети с анальным вектором легко дадут фору любой фее чистоты в вопросах наведения и поддержания порядка в своей комнате. И конечно же сохраняют эту суперспособность и во взрослом возрасте. Клинерам, которые приходят в дома системных хозяев, нелегко. Результаты уборки проверяются тщательным образом, практически как в передачах Елены Летучей.

Другое проявление аккуратности – аккуратность в словах. Или просто честность. Представители системного вектора – патологически честные люди. Они не переносят любые формы искажения информации – неточности, преувеличения, преуменьшения, откровенную неправду. Аккуратность передачи информации – превыше всего, так что с присущим им педантизмом они следят за точностью всего, что вы говорите или пишете.

Иногда системный человек воспринимает все даже слишком буквально и никак не может вам подыграть или ответить шуткой на шутку. Довольно часто именно представители этого вектора обижаются на шутки или начинают спорить, не понимая, что у слова может быть другой смысл. Перефразируя старый анекдот про эстонцев, можно сказать: «Чем хороши анальные? – Они на анекдоты о себе не обижаются. По крайней мере, первые два-три дня».

Но шутки в сторону! Системные люди действительно серьезные. Фраза «Относись к этому проще» дается им очень

тяжело. Как же тут относиться проще, когда столько деталей, столько всего надо учесть?! Подобное ребячество и безответственное отношение не для них. Их история разворачивается с чувством, с толком, с расстановкой. Довольно часто такой неторопливый подход в жизни раздражает скоростных кожных. Им нужно было все и уже вчера.

Простая просьба купить молока, обращенная к системному человеку, вызовет у него массу уточняющих вопросов:

– А какое именно молоко? Какой процент жирности? Какая марка? В пакете или бутылке?

Потом он проведет подготовительные работы, а затем уже приступит к выполнению задачи. Где уж тут взяться скорости?

И если уж системный начал, он обязательно закончит. «Сказал – значит сделал» – это не пустые слова для системного. Для него это действительно синонимы и жизненное кредо. Аккуратисту даже не нужно делать отдельный акцент: «Я обещаю», «Я точно это сделаю», «Я беру на себя это обязательство». Они не дают обещания – им не нужно это дополнительное действие, они просто так живут: если что-то озвучено, обязательно будет выполнено.

От окружающих аккуратисты ждут такого же отношения. Они воспринимают как обещание не только свои слова, но и слова собеседника. Если я говорю и делаю, значит, и ты сделаешь все, о чем говоришь. Если ты начал что-то, обязательно закончишь, как же иначе. А если сказанное не выпол-

нено, анальник это воспринимает как нарушение обещания. Для него это уже ложь и предательство.

Кожная Аня и системная Оля случайно встречаются на улице. Дежурный обмен любезностями завершается тем, что Аня предлагает созвониться во вторник и договориться о встрече, чтобы нормально уже попить кофейку и поболтать. Системная Оля с радостью соглашается.

Приходит вторник, но Аня не звонит. Она закрутилась, забыла, а может быть, и вовсе не собиралась звонить, предложив встретиться чисто формально.

Но системная Оля помнит, что Аня сказала, что позвонит. Аня же пообещала, поэтому Оля ждет. А когда становится ясно, что Аня звонить не планирует, Оля может обидеться.

Аккуратисты очень тяжело воспринимают подобное. Неверность слову, человеку, идее им бросается в глаза гораздо чаще, чем представителям других векторов. Они могут проявлять категоричность и видеть мир черно-белым. Именно поэтому и обиды они отпускают неохотно и долго хранят их в своей памяти. Имейте это в виду, когда общаетесь с таким человеком. Если сомневаетесь, что сможете выполнить то, о чем говорите, лучше просто промолчать. Правило «Молчание – золото» здесь как никогда кстати.

Нужно отметить, память у системных людей действительно феноменальная. Они способны запоминать всю информа-

цию, с которой сталкиваются в жизни, и позже воспроизводить ее. Таких людей часто называют ходячими энциклопедиями, ведь знания у них действительно очень глубокие. Их чертоги разума подобны архиву, где все каталогизировано, систематизировано, каждый стеллаж пронумерован, а книги стоят строго по алфавиту. Да, необходимо время, чтобы найти нужную информацию, но она там точно есть! Именно поэтому часто они говорят с небольшой задержкой.

А как они рассказывают что-нибудь! Даже незначительное замечание начнется с описания утра во всех подробностях, со всеми деталями, практически с поминутным хронометражем событий всего дня. Любая попытка его ускорить разобьется вдребезги о невозмутимость системного человека, который методично будет возобновлять и продолжать свой рассказ, медленно подбираясь к сути.

Вот для примера небольшой отрывок из интервью Анатолия Вассермана журналисту «Российской газеты» Валерию Выжutowичу.

Анатолий: Самый часто задаваемый вопрос: откуда я так много знаю?

Валерий: И как вы на него отвечаете?

Анатолий: Ответ состоит из нескольких пунктов.

Во-первых, когда более полувека непрерывно читаешь, позади глаз понемногу накапливается осадок.

Во-вторых, все участники интеллектуальных телеигр знают намного меньше, чем кажется

со стороны, зато думают намного больше, чем кажется со стороны. Дело в том, что в наших телеиграх вопросы строятся таким образом, чтобы на ответ можно было выйти рассуждениями, отталкивающимися от каких-то общеизвестных и общепонятных вещей. Поэтому к моменту, когда чтение вопроса заканчивается, ответ зачастую уже готов. Но не потому что ты знал его заранее, а потому что успел прокрутить в уме всю цепочку рассуждений.

Третье и, пожалуй, самое важное, не только для игроков, но и для телезрителей: громадную роль во всех подобных размышлениях играет цельная картина мира. Два с половиной века назад Гельвеций сказал: «Знание некоторых принципов легко возмещает незнание некоторых фактов». Таким образом, из одного общего принципа можно выводить великое множество фактов. Благодаря тому, что у меня посредством образования и самообразования сформировалась достаточно цельная и надежная картина мира, я, опираясь на нее, восполняю нехватку тех знаний, которые в отсутствие такой картины были бы абсолютно необходимы.

Валерий Выжutowич. «Не затрудняясь с ответом».
Российская газета. 16.10.2012

Мысли по полочкам, блестящие аргументы в поддержку каждой идеи, никакой суеты, масса подробностей – речь системных неспешная, размеренная, часто наполненная паузами и глубокомысленным «эмм». А иногда вы и вовсе можете

заметить, что все, только что сказанное, аккуратист начинает озвучивать заново, словно ходит по кругу. Бессознательное ощущение того, что история рассказана неидеально, с неточностями, толкает его на многократное повторение. Возможно, вы уже давно получили ответ на свой вопрос или поняли, что он хотел сказать, но дело вообще не в вас. Системному важно самому убедиться, что теперь-то все рассказано идеально, и каждый раз, когда вы попытаетесь его прервать, вы услышите в ответ: «Я еще не закончил».

Закончить, довести до точки – жизненная необходимость аккуратиста. Это продиктовано физиологией вектора – системные в любых делах стремятся к завершенности.

«Аккуратность обозначает здесь не только физическую чистоплотность, но также и добросовестность в исполнении иного рода мелких обязательств: на людей «аккуратных» в этом смысле можно положиться; противоположные в этом отношении черты: беспорядочность, небрежность. Бережливость может доходить до размеров скупости; упрямство иногда переходит в упорство, к которому легко присоединяется склонность к гневу и мстительности».

Зигмунд Фрейд. «Характер и анальная эротика»

В созидательном смысле про системных людей можно сказать – целеустремленные. В своем намерении довести любое дело до конца, до точки они часто кажутся людьми с железной волей. Если системный человек не доводит что-то до

конца, он начинает ощущать беспокойство. Незакрытые гештальты словно красные лампочки для него, а любая незавершенность вводит человека с ведущим анальным вектором в стресс.

Интересно, что эта черта проявляется даже на самом простом бытовом уровне. Например, системный человек бессознательно будет закрывать все двери шкафчиков, плотно закручивать крышечку тюбика с зубной пастой, застегивать рубашку на все пуговицы.

Домочадцев он часто будет призывать (а иногда и принуждать) к поддержанию своих традиций и порядков.

Подобная приверженность сложившемуся укладу позволяет аккуратистам довольно легко придерживаться привычек: ежедневная зарядка по утрам, правила питания, одно и то же время подъема и отхода ко сну. Это не сверхволя, как думают некоторые, а тоже проявление бессознательного стремления к аккуратности.

Еще один отрывок из интервью Анатолия Вассермана, прекрасно иллюстрирующий эту черту характера системных людей.

Валерий: Какие еще вопросы вам надоели?

Анатолий: Очень часто задают чисто личный вопрос: неужели я так и остался девственником? Да, к сожалению, остался. Глупо, конечно, но слово не воробей...

Валерий: Вы дали когда-то обет целомудрия?

Анатолий: Это было заявлено в пылу спора на достаточно абстрактную тему и стало одним из доводов. Довод глупый, но что поделаешь.

Валерий: Сколько лет вам было тогда?

Анатолий: Семнадцать. Думаю, если бы я был на пару лет умнее, я бы такую глупость не сделал. Но вообще говоря, чем умнее человек, тем крупнее глупость, которую он в состоянии сотворить.

Валерий: Почему же в течение всей последующей жизни вы не исправили эту глупость?

Анатолий: Потому что обещал.

Валерий: Самому себе или тому, с кем спорили?

Анатолий: Трудно сказать, в какой мере на мое решение повлиял тот факт, что оно было принято публично. Думаю, если бы я внутри себя такое решил, то внутри себя же и нашел способ отменить решение.

*Валерий Выжutowич. «Не затрудняясь с ответом».
Российская газета. 16.10.2012*

Подобное упорство особым образом раскрывается в отношениях с людьми и миром – анальных людей вполне можно назвать однолюбам. Они отдают предпочтение проверенным местам, блюдам, технологиям, людям. Семья и традиции – их неотъемлемые ценности. Слышали о лебединой верности? Лебеди – один из немногих представителей животного мира, которые выбирают пару раз и навсегда. Так системные люди обычно до конца верны своему выбору, о чем бы ни шла речь.

Интересный нюанс – для системного мужчины зачастую

семья становится *настоящей* семьей с появлением в ней детей. Жена в такие моменты может заметить проявление гиперопеки именно в отношении нового члена семьи, которое подчас ограничивает ее потребности: никакого кофе, глотка красного вина или картошки фри – ты же на грудном вскармливании! А детскую лучше мыть с хлоргексидином, ведь кругом микробы. Я, конечно, немного утрирую, но уверена, многие прочитали эти строки с улыбкой, узнавая своих близких.

Семья – святое для аналъников, поэтому крушение брачного союза они переживают очень тяжело. Даже если речь идет не о них самих. В наше время, когда разводы уже устоявшееся явление в обществе, аккуратистам приходится нелегко. Иногда они даже могут отдалиться от друзей, проживающих расставание в своей жизни. Ведь друзья, проходящие через развод или расставание, – живое напоминание о крушении главных системных ценностей – традиций и семьи.

Со свойственным аналъному вектору упорством его обладатели стоят на страже качества. Будьте уверены, если исполнителем будет системный человек, любая работа будет не просто гарантированно доведена до конца, она будет выполнена и-де-аль-но. Настолько, насколько это возможно.

Качество – это один из главных приоритетов системного человека. При всей своей бережливости он готов переплатить, но выбрать для себя лучшее из возможного.

Системные – истинные перфекционисты, и это зачастую становится большим препятствием в их жизни. Перфекционизм сильно тормозит движение вперед, ведь нужно сделать все идеально. А если идеально не получится, есть риск зависнуть в чувстве вины и неудовлетворенности или вовсе обесценить проделанную работу.

Этот токсичный перфекционизм можно перенаправить в продуктивный. Токсичный перфекционизм сосредоточен вокруг результата и держится преимущественно на ожиданиях. Идеальная картинка из головы должна совпасть с идеальной картинкой в жизни. И в погоне за этой идеальной картинкой, за идеальной формой теряется суть. А ведь главное – здесь и сейчас наслаждаться происходящим. Но в случае с токсичным перфекционизмом это невозможно: человек настолько заиклен на форме, что готов бросить все свои силы и ресурсы на достижение этой цели. В этой гонке он даже не замечает, как сливает свой ресурс, перестает радоваться жизни и попадает в ловушку собственных же ожиданий.

Продуктивный же перфекционизм сосредоточен не на ожиданиях, не на внешнем, а на внутреннем состоянии: я сделаю столько, сколько смогу, в согласии с собой и своими ресурсами. Получу радость от процесса и от того результата, к которому приду, даже если он не будет идеальным. Лучше всего это состояние описывает фраза: «Делай что должно, и будь что будет».

Быстро сделать качественно невозможно, поэтому акку-

ратность редко бывает сверхскоростной. Ведь чтобы довести до идеала каждую деталь, нужно время. Темпоритм обладателей анального вектора, прямо скажем, размеренный. Перед тем, как приступить к чему-либо, нужно все взвесить, проанализировать, рассчитать, погрузиться, а в идеале детально изучить и только потом можно приступать. Но на всякий случай лучше еще раз все перепроверить.

Простая покупка пылесоса, например, может растянуться на месяц. Сначала необходимо определить список требований, затем выбрать те модели, которые подходят по параметрам. Затем, естественно, провести процесс досконального сравнения и вникнуть во все детали. Обязательно изучить отзывы – чем больше, тем лучше. То, что они могут быть накручены или куплены, в голову системному, кстати, даже не придет – он-то честный, значит, и все окружающие не врут. После предварительной подготовки будет первый визит в магазин – присмотреться. Ну и после финального анализа и сравнения можно будет приступить непосредственно к покупке.

Все решения в своей жизни системный человек принимает со свойственной ему тщательностью.

Хорошая новость – из-за его бессознательной тяги заканчивать любое начатое дело решение он все-таки примет. Да, цикл принятия этого решения будет, возможно, довольно долгим, но точку важно поставить и в этом процессе.

Хорошая новость не для всех: торопить его ни в коем случае нельзя – почему и чем это может обернуться, вы узнаете чуть ниже.

Стресс и фрустрация

И здесь мы ненадолго вернемся к физиологии системного вектора, чтобы глубже понять процессы, которые лежат в основе напряжения и расслабления. Наш кишечник заканчивается сфинктером – круговой мышцей. Это клапан, который регулирует переход содержимого одного органа нашего тела в другой или же за его пределы. Такие мышцы есть во многих отделах нашего тела: верхний и нижний сфинктеры пищевода регулируют попадание пищи в пищевод, а затем – в желудок, привратник желудка – тоже сфинктер – эвакуирует содержимое в двенадцатиперстную кишку. В кишечнике вы найдете почти два десятка подобных клапанов, они есть в билиарной, панкреатической и выделительной системах. И даже в глазах есть сфинктеры зрачка, которые отвечают за сужение зрачков при ярком свете.

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.