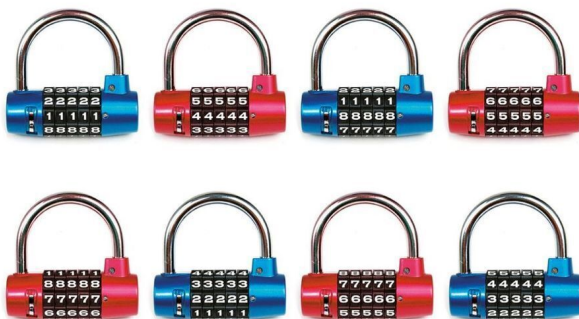


Вячеслав Богданов

# Коды доступа К ЛЮДЯМ

*Восьмифакторная модель типа*



# Вячеслав Богданов

## Коды доступа к людям

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=48416685](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48416685)*

*ISBN 9785005058249*

### **Аннотация**

Книга Вячеслава Богданова «Коды доступа к людям» посвящена восьмифакторной модели типа эниостиля. В ней рассмотрены эниогипноз, разделение типов на квадры и основы межтипных отношений. Даны схемы шестнадцати типов с кратким описанием. Книга является последовательным продолжением книги «Качество жизни. Типология на каждый день» и второй частью учебника базового курса эниостиля.

# Содержание

Про что эта книга	5
Для кого эта книга	7
Благодарности	8
<b>ВВЕДЕНИЕ</b>	9
<b>Глава 1. АСПЕКТЫ И МОДУЛИ ТИПА</b>	16
1.1. Восемь аспектов эниостиля	16
1.1.1. Два аспекта Севера	19
1.1.2. Два аспекта Юга	36
1.1.3. Два аспекта Запада	51
Конец ознакомительного фрагмента.	58

# Коды доступа к людям

**Вячеслав Богданов**

*Дизайнер обложки* Андрей Павлушин

*Иллюстратор* Андрей Павлушин

*Корректор* Татьяна Дайнеко

© Вячеслав Богданов, 2024

© Андрей Павлушин, дизайн обложки, 2024

© Андрей Павлушин, иллюстрации, 2024

ISBN 978-5-0050-5824-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Про что эта книга

Эта книга – вторая часть учебника по эниостилю в том виде, в котором я на момент написания книги воспринимаю психофизиологию и психологическую культуру под названием «Эниостиль». В ней рассматривается структура типа эниостиля и основы межтипных отношений. Понимание типа позволяет осознать: к чему стремится тип, какие у него способы достижения своих целей и изменения внешнего мира; что его мотивирует, а что демотивирует; какие роли эниотип предпочитает играть в обществе, чего хочет на самом деле, а что осознает как свои слабости и охраняет от воздействия извне; от чего зависит самооценка человека каждого типа. И на основе понимания структуры типа дается модель того, как изящно коммуницировать с человеком не интуитивно, не неосознанно, а с полным пониманием, с кем и как общаться. В этой книге обсуждается, как социальные роли могут трансформировать тип, показаны сценарий взаимозависимой семьи и пути формирования развивающегося коллектива.

Книга ориентирована на взрослую аудиторию от 18 лет, содержит в качестве примеров и метафор сленговую лексику, упоминание гендерных, национальных и возрастных отличий и взаимодействий, а также в ней даны авторские трактовки религиозных учений, направлений философии, пси-

хологии, медицины, филологии, истории, экономики и иных наук. Все перечисленные упоминания и высказывания направлены исключительно на упрощение понимания материала.

# Для кого эта книга

Для тех, кто прошел «Базовый курс Эниостиля», и для продвинутых практиков.

Для родителей, воспитывающих детей, и тех, кто только готовится стать родителем.

Для тех, кто стоит перед выбором своего собственного пути реализации, формирует свою команду.

Для врачей, педагогов, психологов, юристов и тех, чья деятельность связана с коммуникацией.

Для руководителей, предпринимателей и бизнесменов, управляющих коллективами людей.

Для тех, кто занимается продажами и маркетингом, публичными выступлениями и ведением переговоров.

И для тех, кому интересны люди и общение с ними.

# Благодарности

Я благодарю моих учителей – супругов Тамару Григорьевну и Анатолия Леонидовича Панченко за знания и опыт, которые я получил на семинарах и тренингах по эниостилю. Основа книги – психологическая культура под названием «Эниостиль», которая разработана и развивается этой замечательной семьей ученых и практиков и уже стала частью моего мышления. Эниостиль я практически применяю каждый день в консультациях и в обычной жизни.

Я благодарю моих родителей Галину Петровну и Владимира Ивановича Богдановых за вложения в мое образование и поддержку в развитии.

Я благодарю моих партнеров по психологическим тренингам, курсам и семинарам. Вы помогли мне получить и развить навыки, которыми я сейчас владею. И я благодарю моих учеников и участников семинаров, тренингов и курсов. Ваше отношение, участие, вопросы помогли мне написать и издать эту книгу и стимулируют к созданию новых книг, посвященных повышению качества жизни людей.

# ВВЕДЕНИЕ

Эта книга является прямым продолжением книги «Качество жизни. Типология на каждый день», и в ней мы продолжим разбираться в типологическом взгляде на людей, процессы, явления и окружающий мир в целом через метафору типов эниостила. И буквально в самом начале – в первой главе сразу перейдем к восьмифакторной модели типа. По сравнению с четырехфакторной моделью это более изящная модель, позволяющая описать 16 основных типов эниостила. Эта книга по своей сути представляет собой второй том учебника Вячеслава Богданова по базовому курсу эниостила.

Третья глава этой книги посвящена основам интертипных отношений. Особенность интертипных отношений в эниостиле заключается в том, что их можно применить не только в коммуникации человек-человек, но и к тому, какие отношения выстраиваются у человека с системами. Как чувствует себя человек в предприятии, городе или стране определённого типа. Какие это системы для него: чужие или свои, дружественные энергетически или не дружественные, дают подпитку или нет? В этой же главе мы рассмотрим эниогипноз – технологическую модель коммуникации, позволяющую выстраивать общение и отношения с любым типом. Это ключевая тема для руководителей, переговорщиков, продавцов,

учителей, врачей, юристов и политиков – всех тех, чья деятельность связана с общением. В четвёртой главе внимание уделено тому как формируются квадры, какую энергетику они несут и как сменяют друг друга в больших системах.

Каждый из нас воспринимает объекты и явления окружающего мира. Мы их видим, чувствуем, можем потрогать, подумать о них. Мы понимаем, как эти материальные объекты распространены в пространстве. Мы воспринимаем энергию – тепло и холод, симпатию и антипатию. Мы ориентируемся во времени суток и временах года. Но разные люди имеют свои особенности восприятия и интерпретации мира, в котором мы живем. Эти особенности напрямую связаны с особенностями обмена энергией и информацией. Излюбленные способы получения, обработки и передачи энергии и информации и определяют тип эниотиля человека.

Наблюдая за восприятием окружающего и внутреннего мира людей в разных эниотипах, можно выделить четыре глобальные метафоры – четыре способа интерпретаций ощущений, мыслей и поступков. Интерпретация – это всегда преломление объективных фактов через призму собственного мировосприятия. Поэтому ни одно мировосприятие не объективно на сто процентов. Оно экспертно, в полной мере описывает четверть мира, упуская и обобщая три четверти. Обобщив описание, можно выделить четыре глобальные метафоры – четыре взгляда на мир: Науку, Искусство, Веру и Мистику.

**Наука** – это интерпретация мира через логику, эксперимент, закономерности. Она описывает в достаточной мере только проявленную материю. Описывает линейным путем условий, решений и выводов. Люди этой метафоры имеют природную способность определять, что перед ними, и давать этому название. А затем классифицировать и определять, что к чему принадлежит и какие сходства и отличия имеет.

**Искусство** – интерпретация мира через чувства и эмоции. Описывает энергию чувств и отношений. Этику общения и ценностей, дружбы и вражды, любви и безразличия. Эти люди сильны в оценивании. Они отличают, кто приятен, а кто неприятен, что нравится и что не нравится.

**Вера** – интерпретация мира через органы чувств. Описывает физическое пространство вокруг человека и иерархическое пространство рангов значимости, пространственное расположение относительно друг друга людей, предметов, явлений и событий. Компетенция людей этой метафоры заключается в умении выделить фигуру из фона, отделить значимое от второстепенного. Они умеют определять, что главное и кто главный.

**Мистика** – интерпретация мира через интуицию. Описывает изменение мира со временем, причины событий настоящего в прошлом, глобальные идеи будущего и непроявленный мир идей. Эти люди сильны в понимании изменений процессов и явлений со временем. Они понимают, как такое

случилось, откуда это, какой потенциал имеет и что будет в перспективе со временем.

Получая информацию и опыт из всех метафор, люди выделяют только одну (!) метафору, как самую правильную для себя, поскольку «настроены» на какую-то одну гораздо лучше, чем на другие. Это можно сравнить с радио, которое воспроизводит в динамиках информацию только одной радиостанции, игнорируя информацию других радиостанций, поскольку одновременно может быть настроено только на одну волну. Эта настройка и определяет тип энерго-информационного обмена человека с самим собой и внешним миром.

В эниостиле выделяют четыре аспекта – Юг, Север, Восток и Запад, соответствующие четырем глобальным метафорам. Север соответствует метафоре Наука, Юг – метафоре Искусство, Запад – метафоре Вера, а Восток – метафоре Мистика.

Каждый из этих аспектов проявляется в виде минимум семи критериев типа – разных контекстах восприятия энергии и информации. Эти критерии: тип телесной защиты, эго-состояние, ведущая чакра, реакция на стресс, ведущая модальность, тип мышления и стиль-образ жизни – мы рассматривали подробно в первой книге. Они составляют призму или рамку, через которую человек ощущает и воспринимает внешний мир. А также задают способы воздействия на окружающую человека реальность. Для того, чтобы вспомнить критерии и сделать их обзор, предлагаю Вам обобщенную

таблицу на рисунке 1.

В разных эниотипах люди по-разному определяют для себя, что правильно и кто правильный. Для Северных типов что-то правильно, потому что закономерно, повторяемо. Для Южных – правильно, потому что приятно. Для Восточных – правильно, потому что интересно. Для Западных – правильно, потому что! И никаких объяснений.

Кто-то смотрит на яблоко и говорит, что оно красное, а кто-то смотрит на это же яблоко и говорит, что оно зеленое. Все достраивают то, что воспринимают, до целостной картины в своем уме. Люди верят своим глазам. Смотрят на яблоко с разных сторон и могут долго спорить. Но то, что яблоко с одной стороны может быть красным, а с другой – зеленым, некоторые просто допустить не могут.

Критерии	Аспекты			
	Восток	Юг	Запад	Север
Тип телесной защиты	Шизоидный	Мазохистский	Психопатический	Ригидный
Эго-состояние	Бунтующее дитя	Адаптивное дитя	Родитель	Взрослый
Ведущая чакра	Аджна	Свадхистхана	Манипура	Вишудха
Реакция на стресс	Дистрактор	Плакатор	Блеймер	Компьютер
Ведущая модальность	Дигитал	Кинестетик	Визуал	Аудиал
Мышление	Абстрактное	Чувственно-эмоциональное	Конкретное	Логическое
Стиль-образ жизни	Зигзаг	Круг	Треугольник	Квадрат
Времена года	Весна	Лето	Осень	Зима
Периоды жизни	Детство	Старость	Зрелость	Юность
Философские категории	Время	Энергия	Пространство	Материя
Глобальные метафоры	Мистика	Искусство	Вера	Наука
Почему правильно	Потому что интересно	Потому что приятно	Потому что!	Потому что закономерно

Рис. 1. Четыре аспекта эниотиля и их проявление в разных контекстах.

В этой книге мы продолжаем рассматривать разные сферы человеческой жизни глазами разных типов. Одна из задач, которые я ставлю перед собой в книге, – расширить рамку восприятия отдельного человека в своем эниотипе и создать условия для знакомства читателя с отличными от при-

вычных ему взглядов на других людей. С другой стороны, содержание книги позволит глубже познакомиться со своим собственным типом, что, на мой взгляд, одно из самых увлекательных занятий. Поскольку для человека самый интересный объект для изучения – это он сам.

В восьмифакторной модели становится возможным анализировать как краткие взаимодействия между типами, так и длительные отношения. С практической точки зрения – это способ подбора команды, партнеров, организации для конкретного типа.

Этим вопросам посвящены обе книги, и в этой книге, которую Вы держите в руках, мы пойдем по пути знакомства с эниостилем и его освоением дальше. Как если бы вы прочитали первую книгу «Качество жизни. Типология на каждый день». Поэтому, если Вы начали знакомство с эниостилем с этой книги, настоятельно рекомендую сначала прочитать первую книгу, а затем перейти к изучению данной книги.

# Глава 1. АСПЕКТЫ И МОДУЛИ ТИПА

## 1.1. Восемь аспектов эниостиля

Общее описание четырех аспектов – Север, Юг, Запад и Восток – по критериям типа мы с Вами рассмотрели в первой книге. В этой книге мы подробно разберем восемь аспектов и нюансы отличий между ними. В восьмифакторной модели становится возможным детально описать все тайники психологии разных эниотипов и разобрать взаимодействия между типами.

Каждый из четырех аспектов проявляется в двух качественно разных и взаимоисключающих состояниях. Это состояние **явления** аспекта вовне, в окружающий мир. И состояние **наблюдения** аспекта в окружающем мире, рассуждения об этом аспекте. Иначе можно сказать, что явление – это продуктивный аспект, а наблюдение – акцептивный. Продуктивный аспект мы показываем и охотно его поясняем. А акцептивный аспект мы замечаем, наблюдаем, не проявляя, осмысливаем внутри и не поясняем другим людям.

Явление любого аспекта мы будем называть плюсовым ас-

пектом и в схемах и формулах типа будем показывать его знаком «+», а наблюдение аспекта будем называть минусовым аспектом и отображать знаком «—». Это не значит, что «+» – хорошо, а «—» – плохо. Знак – это описание качества аспекта – явления или наблюдения. Таким образом, у нас получается восемь аспектов:  $C^+$  и  $C^-$ ,  $Ю^+$  и  $Ю^-$ ,  $З^+$  и  $З^-$ ,  $В^+$  и  $В^-$ .

В каждом человеке есть все восемь аспектов! Но у разных людей эти аспекты имеет разную силу и выполняют разные функции. Собственно говоря, эниотипы и отличаются последовательностями распределения этих восьми аспектов в структуре типа. Это как в химической формуле: одни и те же атомы, но расположенные в разных последовательностях, дают разные вещества с совершенно разными свойствами. И поменяв два атома местами, мы можем получить в корне другое вещество. То же и с типами. Аспектов всего восемь, но разные их комбинации дают разные эниотипы с разными характеристиками.

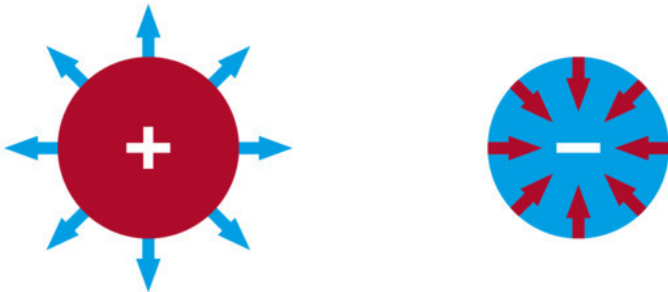


Рис. 2. Продуктивный и акцептивный аспекты.

Плюсовой или продуктивный аспект мы всегда легко видим в человеке. Он проявлен. Мы его наблюдаем по всем семи критериям типа, которые мы описывали в первой книге: в мышлении, эго-состоянии, реакции на стресс, ведущей модальности, ведущей чакре, типе телесной защиты и в стиле-образе жизни.

Минусовой или акцептивный аспект виден далеко не сразу. Он как будто в засаде. Он закамуфлирован тем обстоятельством, что он сам и есть наблюдение. И, чтобы его выявить, нужно некоторое время понаблюдать за человеком. Минусовой аспект в какой-то мере скрытый, латентный и проявляется далеко не всегда, а при определенных ситуациях, где это необходимо человеку.

Каждый из восьми аспектов мы рассмотрим по отдельно-

сти и в сравнении друг с другом.

## 1.1.1. Два аспекта Севера

Аспект Север – по критериям эниостиля включает ригидный тип телесной защиты с пропорциональностью тела, его сопротивляемостью к изменениям. Это логическое мышления, которое характеризуется причинно-следственными связями и дедукцией – анализом деталей с последующим обобщением их в целое. Это активность голубой чакры вишудхи, способствующей накоплению, переработке и передаче упакованной информации. Ведущее эго-состояние взрослого, для которого важны факты, профессионализм и безэмоциональная рациональность. Это компьютерная реакция на стрессовые факторы. Ведущая модальность – аудиальная, включающая любовь к письменной речи и значимость тембров и интонаций голоса. Квадратный стиль-образ жизни, в котором важны мера, уместность и практичность.

И  $S^+$  и  $S^-$  – это мощная логика, но она очень разная. И та, и другая логика – про материальные объекты, про работу. Оба воспринимают мир через метафору Наука, но это очень разные виды логики.

**$S^+$  одним словом – это «Деньги»**

$S^+$  – это общепринятая или канонизированная логика, описанная в учебниках, справочниках и словарях. Это гео-

метрия Евклида, в которой параллельные прямые не пересекаются. Это физика Ньютона, в которой тела принимаются за твердые. Это классическая химия, в которой вода описывается формулой  $H_2O$ . Логика, где есть общепринятые правильные ответы, сверяемые по стандартам, типовым схемам и таблицам.

$C^+$  – это деятельность по инструкциям и планам. При покупке бытовой техники  $C^+$  сначала изучает инструкцию по эксплуатации, а затем, выполняя ее пошагово, долго и продуктивно пользуется этой техникой в стандартных режимах. Если  $C^+$  составил расписание на завтрашний день, то он всячески старается его выполнить. И ему комфортно выполнять запланированный график. И если что-то идет не по плану, то  $C^+$  старается вернуться в график и расстраивается, если не может выполнить запланированное.

Любую математическую задачу  $C^+$  решает по примеру, по заданному правилу, не считая нужным придумывать что-то новое в решении. Тесты, в которых есть варианты ответов, где один правильный, а другие неправильные – это выдумка  $C^+$ . Единый государственный экзамен тоже придумали  $C^+$ . Применить один-два варианта задания для всей страны, чтобы было удобно сопоставлять и измерять.

$C^+$  с охотой поясняет свою логику другим людям, разъясняя каждый этап и каждое действие. Это явление общепринятой логики, а явление включает демонстрацию и поясне-

ние. Более того,  $C^+$  при необходимости сошлется на правило, норматив, инструкцию, на которых основываются его логические выводы.

$C^+$  одним словом можно сформулировать как «Деньги». Деньги – это универсальный измеритель, каждая монета и банкнота имеет четкий номинал. Цифры на счету показывают количество денег. Деньги делимы до сотой части, они занимают малый объем и удобны для хранения, они могут храниться в виде информации и так же передаваться в виде цифровых сигналов, не занимая много места.

Для  $C^+$  деньги – это идеальное и универсальное творение. Деньгами можно измерить количество имущества, трудозатраты, стоимость товаров, работ и услуг. Для  $C^+$  деньги выполняют великую вещь – измеряют. Деньги показывают ценность, позволяя сравнивать, накапливать, а затем вновь переводить в товары и услуги. А еще деньги могут делать деньги напрямую на биржах ценных бумаг. Для  $C^+$  уровень человека и его ценность определяется тем, сколько человек зарабатывает в час, в день или в месяц. Доход для них и есть уровень человека. Не должность, не семейное положение, а именно доход. Поэтому наличие денег  $C^+$  считает наиважнейшей задачей и его ум направлен на то, как эти деньги найти и получить.

Только типам с сильным  $C^+$  деньги нужны именно как деньги, а не то, что на эти деньги можно купить. И чем де-

нег больше, тем лучше! Но при этом деньги должны работать, а не лежать в кубышке. Деньги  $C^+$  вкладывает в создание бизнеса, в оборотные средства, в ценные бумаги, ценные металлы. Покупает на них в одном месте товар подешевле, а в другом месте продает его подороже. Деньги для  $C^+$  должны вращаться, делать другие деньги. Если денег на что-то  $C^+$  не хватает, то он умело их концентрирует и копит. Причем даже когда копит, то это тоже делает через вложения с получением своего процента.

Для делания денег  $C^+$  создает системы, в которых повторяющиеся системные процедуры позволяют увеличить приток этих денег. Свою систему  $C^+$  старается довести до совершенства в плане максимизации доходов и минимизации расходов. Он изучает и применяет для своего дела проверенные технологии, в которые вкладывает деньги, приносящие еще больше денег. А затем эффективную систему  $C^+$  тиражирует, повторяет и зарабатывает на этом. Если на процессе нельзя заработать денег или это не шаг к зарабатыванию, то  $C^+$  не понимает, зачем вообще этим заниматься? Есть же столько дел, приносящих доход!

Если  $C^+$  строит дом, то он строит его по типовому проекту. «Зачем разрабатывать проект каждый раз заново, когда можно пользоваться типовым?!» – думает  $C^+$ . На проектировании тогда можно сэкономить и сделать строительство

более дешевым, но без потери качества. Так появляются типовые многоэтажки, типовые бассейны, типовые школы.

В процессе деятельности  $C^+$  обращается к словарям, справочникам, уставам и подзаконным актам. Ему очень важна ссылка на проверенные и обоснованные авторитеты в своих сферах и областях. Ссылка на авторитет для  $C^+$  – это одно из обязательных условий правильности действий и выводов.

$C^+$  – это создатели и хранители порядка. Они стараются все упорядочить, «устаканить», облечь в законы или детальные инструкции. Их миссия – это еще и создание конституции, если не для государства, то для своей фирмы или хотя бы для своей семьи. Собрать воедино все проверенные и устоявшиеся нормы, привести их к единому знаменателю, к единой терминологии, сделать доступными для всех людей, чтобы по этому порядку для общего блага жили все. Стандарты – это тоже выдумка  $C^+$ . Когда есть стандарт чего-либо в образовании, трудовой деятельности или в чем-то ином, тогда  $C^+$  чувствую себя уверенно и комфортно.

Но, с другой стороны, нормы и правила  $C^+$  – это прокрустово ложе. В древнегреческих мифах был герой Тесей, который расправлялся с разбойниками и злодеями. Одним из таких злодеев был Прокруст. У Прокруста была идея, что все люди должны быть одинакового роста. И для измерения идеального роста Прокруст сделал ложе и ловил путников, а после укладывал в это ложе. Если рост человека был боль-

ше, чем ложе, то он отрубал выступающие части тела, а если рост был меньше, он растягивал человека до размеров ложа, отрывая ему части тела. Если что-то не укладывается в систему того, что  $C^+$  считает правильным, то все будет подгоняться под эту систему или, если невозможно подогнать, то это исключается, отбрасывается как неправильное.

$C^+$  – это создатели и служители систем. Системы фирмы, организации, государства. Они с охотой встраиваются в систему, изучают ее правила и, руководствуясь ими, поддерживают порядок в них. Им комфортно, когда система стабильна и не меняется. Они не ходят на работу, а служат. Поэтому для них большие и проверенные системы по типу государственной службы, армии и корпораций предпочтительнее, чем маленькие и неоформленные, в которых все делают все и порядки еще не установлены.

$C^+$  старается достигнуть в своей деятельности максимального профессионализма, который только возможен, и достигает его. Он поэтапно заполняет все элементы, пока не будет полного понимания всех деталей и нюансов. Он соблюдает все предписания, протоколы и порядки, которые рациональны, проверены и систематически приводят к повторяющемуся качественному результату деятельности. Качество – это один из главных девизов  $C^+$ . Для него мелочей нет, есть важные детали!

Творчество  $C^+$  – это творчество комбинаторики. Тво-

ритель – это комбинировать в самых разнообразных и причудливых комбинациях старые и проверенные материалы, вещества, нормы. Речь идет не о создании новых материалов, а именно о рациональной комбинации имеющихся. Из тех же кирпичей, но новый дом. «Зачем изобретать велосипед?» – говорят  $C^+$ . Можно выгодно пользоваться уже созданным, разработанным.

*Ключевые слова, которыми характеризуется  $C^+$ : деньги, бизнес-процессы, тиражирование, точность, профессионализм, типовые проекты, общепринятая логика, справочники, словари, законы, приказы, правила, нормативы, стандарты, нормы, этикет, протокол (в плане поведения), действие по образцу, авторитеты, ритуал, цикличность, полезность, технологии.*

**$C^-$  одним словом – это «Справедливость»**

$C^-$  – это собственная индивидуальная логика. Это геометрия Лобачевского, в которой параллельные линии могут пересекаться. А варианты ответов в тестовом задании все могут быть правильные при определенных условиях. Это когда вода может быть и  $H_2O$  и  $H_3O$ , например, при большом давлении. Это квантовая физика, в которой тела не плотные, а состоят из энергии элементарных частиц и пустоты между ними, а частицы ведут себя как твердые тела и как волны одновременно. Это логика Большой науки, но не защита дис-

сертаций. Защиты диссертаций и публикация научных статей – это стандартизированные процедуры и тексты, оформленные по типовым правилам, а это относится к  $C^+$ .

$C^-$  – это то, когда человек впервые задумывается о том, как описать и систематизировать окружающие его вещи и явления. Впервые – это значит, что до него никто таким образом не соотносил и не сравнивал. Эта деятельность включает поиск пропорций, соотношений и баланса. Это логика ученого, который самостоятельно обдумывает и осмысливает процессы и находит в них ранее никем не описанные закономерности. Собственная логика – значит без поиска в справочниках, не обращаясь к типовым проектам и не смотря в протоколы, инструкции и правила. Для обладателя  $C^-$  логики поиск в справочнике – это самое глупое, что может быть. Ведь он видит все логические закономерности сам и, зная базовые принципы, может додуматься до верного решения без прибегания к правилам и инструкциям.

$C^-$  – это рационализатор. Его ум постоянно анализирует все окружающие его системы в поисках ответа на вопрос: «А что можно оптимизировать?» Смотря на любую схему или технический механизм,  $C^-$  задается вопросом: какие элементы здесь лишние и без чего система может работать, не теряя в продуктивности? Его подход к любому процессу исходит из того, что в нем абсолютно точно пара этапов или элементов лишние, нужно просто их найти и удалить. Если

система может быть упрощена в десять раз, а при этом теряет в эффективности десять процентов, то такая оптимизация, по их мнению, просто должна быть проведена.

$S^-$  не поясняет своей логики другим людям, прекрасно при этом ей владея. Если человека с  $S^-$  в школе вызовут к доске и предложат решить задачу, то он решит ее в уме и сразу напишет ответ. Но если учитель попросит объяснить ход решения, то  $S^-$  не всегда захочет пояснить. Для него непонятно, зачем вообще пояснять правильное решение. По мнению  $S^-$ , если человек умный, то он сам поймет ход решения. А если он глупый, то зачем ему объяснять, он все равно не поймет. За это людей с сильным  $S^-$  иногда считают интеллектуально высокомерными. На самом деле это просто отсутствие понимания, зачем объяснять свою собственную логику другим.  $S^-$  – это логическое размышление, а не явление логики. За это качество школьников с  $S^-$  не любят в стандартных образовательных учреждениях.

$S^-$  – это еще и логистика своего индивидуального жизненного пути. Свои уникальные правила и своя логика: где оптимальнее всего учиться и почему? В каком городе рациональнее всего жить? Куда переезжать? Как трудиться и каким образом отдыхать именно нашей семье, с учетом личных предпочтений и индивидуальных особенностей? Как строить быт и как распределять обязанности между собой

в семье с учетом образования, личных особенностей без взора на другие семьи? Ведь у других семей свои вводные условия и их правила подходят им, но далеко не всегда подходят нам.

Есть легенда о жизни  $S^-$  знаменитого физика Льва Ландау, который в начале супружеской жизни с Конкордией Ландау создал свой свод правил семейной жизни. И в этом своде были пункты о сексуальной неприкосновенности, по которым никто из супругов не ограничивает сексуальные отношения друг друга. И когда он встречался с молодыми аспирантками, то на возражения Конкордии он доставал бумагу с их подписями и показывал, что, в соответствии с их договором, он имеет право на такие отношения и согласен, если и она будет иметь свои отношения на стороне.

$S^-$  свою мощнейшую логику применяет для описания закономерностей, которые он наблюдает, для понимания механизмов функционирования природы и социума. Он создает логическую принципиальную модель. Создает опытный образец механизма, прибора, суперкара. И после создания работающего механизма, работающей модели ему становится неинтересно. Он думает, на что направить свою логику дальше.  $S^+$  в тот момент говорит  $S^-$ : «Давай теперь эту модель сделаем дешевле, запустим серийное производство и будем продавать и зарабатывать». А для  $S^-$  зарабатывать на повторяемых процессах неинтересно и просто скучно. Там нет

простора для полета нестандартной логики, там все в тисках повторяющейся технологии. И он отказывается, чтобы заняться новым конструированием и новой разработкой.

В строительстве С<sup>-</sup> разрабатывает индивидуальные проекты под каждое здание. Он вообще не понимает, как можно пользоваться типовым проектом, даже проектом школы. Ведь условия каждый раз разные: разная численность жителей районов, разный профиль школ, разный климат, выходят новые строительные материалы, и их свойства отличаются от устаревших. Поэтому, думая про новые вводные, новую реальность, С<sup>-</sup> даже из типового проекта умудрится сделать уникальный, добавив второй спортзал, убрав один этаж, сориентировав школу на южную сторону окнами актового зала.

С<sup>-</sup> логика позволяет описывать логические социальные закономерности и создавать из них свою теорию и свой порядок. Так, Советский Союз изначально был построен по логике С<sup>-</sup>, и его организация, управление и структура были уникальными, не похожими ни на одну страну из существующих в то время.

С<sup>-</sup>, одним словом, это «Справедливость». Справедливость, вытекающая из наблюдения логики и поиска соотношений. Представители С<sup>-</sup> на защитах диссертаций, если видят нарушение логики, разносят диссертанта в пух и прах с лозунгом: «Истина попирается!» Они ищут истину в про-

порциях, сравнении, казалось бы, несравнимого, поиске закономерностей, которые отражают реальность, а не подгоняют реальность под эти принципы, что часто делают представители  $C^+$ . Когда профессор университета приезжает на кафедру на троллейбусе, а студент – на машине последней модели, с точки зрения  $C^+$  все в порядке. Это же закономерно. Просто у студента или его родителей больше денег. А с точки зрения  $C^-$  – это вопиющая несправедливость, и так не должно быть. Должен быть баланс, мера. Профессор должен быть в лучших условиях, поскольку он их объективно заслужил.

*Ключевые слова, характеризующие  $C^-$ : справедливость, истина, пропорция, соотношение, индивидуальная логика, логистика, принципиальная модель, прототип, системность, государственность (в плане системы), индивидуальный проект, теория, оптимизация, рационализаторство.*

## **Противоречия и конфликт между $C^-$ и $C^+$**

Между двумя северными аспектами заложено глубокое противоречие. Вообще, между продуктивным и акцептивным вариантами каждого аспекта заложен глубокий конфликт. Налицо один из фундаментальных примеров диалектики – единство и борьба противоположностей.  $C^+$  исключает  $C^-$ , и наоборот,  $C^-$  исключает  $C^+$ . Для сравнения  $C^-$  и  $C^+$  приведем краткое сопоставление этих аспектов в виде

таблицы на рисунке 3.

«Справедливость» $\bar{C}$	$\dagger$ «Деньги»
Индивидуальная, уникальная логика	Общепринятая, стандартизированная логика
Логистика жизненного пути	Логика деловых процессов
Квантовая физика	Физика Ньютона
Геометрия Лобачевского	Геометрия Евклида
Индивидуальные проекты и схемы	Типовые проекты и схемы
Логика не поясняется	Логика поясняется, расшифровывается
Логика не записывается	Логика описана в справочниках, инструкциях и уставах
Создать опытный образец	Запустить серийное производство
Поиск и достижение правды, истины	Поиск и достижение источников дохода, продуктивности
Деньги не важны	Зарабатывание, экономия денег
Поиск соотношений в системе	Поиск эффективной технологии
Ориентация на справедливость	Ориентация на соответствие нормам и финансовой эффективности
Здравый смысл	Соответствие эталону, правилу
Авторитеты не приемлемы	Авторитеты уважаемы
Система социализма	Система капитализма
Коллективизм	Индивидуализм

Рис. 3. Сравнение  $C^-$  и  $C^+$ .

$C^+$  считает  $C^-$  интеллектуальным снобом. Только сноб, по мнению  $C^+$ , не объясняет своих умозаключений. Когда  $C^+$  смотрит на решение  $C^-$  и его поведение, то он говорит ему: «Хватит изобретать велосипед! Все уже давно рассчитано и записано. Нужно только почитать нормативы и справочники, типовые проекты и выбрать нужное решение».

Часто  $C^+$  задает вопрос  $C^-$ : «Если Вы такие умные, то почему Вы такие бедные?» Для  $C^+$  ум человека проявляется в способности зарабатывать и эффективно распоряжаться деньгами. Поэтому у  $C^+$  деньги всегда есть, поскольку они для него – ценность. А  $C^-$ , в свою очередь, считает, что зарабатывать большие деньги могут только те, кто договорился со своей совестью или попросту подавил ее.

$C^-$ , в свою очередь, смотря на действия  $C^+$ , считает его примитивным болванчиком, который сложнее, чем по справочнику, ничего сделать не может. Он как бы спрашивает  $C^+$ : «Когда ты своим умом начнешь жить? Без поиска опоры в инструкциях и выводов „авторитетов“. И интересно, в какой инструкции ты найдешь, как тебе жить?» А ситуация, когда «студент на лексусе, а профессор на троллейбусе» – это, может, и законно, но уж точно несправедливо! И  $C^-$  воспринимает нормативы  $C^+$  как косное прокрустово ложе норм, соблюдаемых даже там, где это не нужно и даже вредно.

Противоречие  $C^+$  и  $C^-$  еще и в том, что  $C^+$  являет свою логику, разъясняя и комментируя ее.  $C^-$  – это логическое размышление, а не логическое разъяснение.  $C^-$  свою логику считает совсем не нужным озвучивать. Он просто не понимает, зачем это.

Любая технология сначала – это  $C^-$  технология. Это сам принцип, принципиальная модель, логически выстроенная и сконструированная. Логика ради самой логики без дальнейшего тиражирования и «навязывания» другим. Логика как попытка найти истину, описать механизм работы. Ни один  $C^-$  не будет масштабно реализовывать свою схему и внедрять ее. Вместо этого он будет оптимизировать ее, улучшать, обдумывать альтернативные технологии. И этому не будет конца. Поиск новых нестандартных решений важнее для  $C^-$ , чем внедрение технологии в жизнь. Люди, тип которых начинается с  $C^-$ , чем бы они ни занимались в своей деятельности, подходят к логике как кабинетные ученые, которым не интересно внедрение в практику их умозрительных теорий и систем. А если и интересно, то не их стараниями, а силами других людей.

Но если эту технологию оптимизировать, удешевить и поставить на поток, сделать массовой, то эта технология становится практичной, широко употребляемой, привычной, то есть  $C^+$ . На ней становится возможным зарабатывать. И товары,

сделанные  $C^+$  на основе  $C^-$  технологии, становятся практичными и максимально продаваемыми. Именно этим и занимается  $C^+$ .

$C^-$  поймет принцип того, как расщеплять атом, разработает теорию, но не будет создавать ядерную промышленность. Возможно, он сделает опытный образец реактора, чтобы подтвердить или опровергнуть описанную им же модель, но чаще до дела руки не доходят, и идея остается на уровне творческого логического проекта на бумаге. А  $C^+$ , используя этот принцип, сделает не только реактор, но и на его основе создаст атомную электростанцию, чтобы продавать электроэнергию или топливо для нее и зарабатывать деньги. Или создаст ядерную бомбу с заданными характеристиками, чтобы эффективно ее использовать или продавать другим государствам. Именно поэтому многие  $C^-$  ученые, когда понимают, как можно использовать их разработки во вред людям, стараются их скрыть, чтобы эти исследования не увидели свет, или вообще уничтожают свои труды. Но без  $C^+$  они не доходят до реализации и внедрения продукта.  $C^+$  делает практичную технологию, воспроизводящую продукт необходимого качества для внедрения и реализации, для зарабатывания денег.

$C^-$  – это наука, новая взаимосвязь, новое соотношение, описание системы. А  $C^+$  – это написание статей, оформ-

ленных строго по требованиям журналов, со стандартами отступов и выступов текста, списками литературы и ссылками на предыдущих исследователей как на авторитетов. И это сама процедура защиты диссертаций, которая построена по стандартному протоколу, регламентированному нормативными актами.

Если говорить, про экономические системы, то  $S^-$  – это система социализма. В этом контексте социализм – это экономическая и социальная система, построенная на социальной справедливости и государственном и общественным контроле над процессами в государстве. Социальная справедливость подразумевает «от каждого – по способности и каждому – по потребности» в рамках единой собственности на все средства производства. Она обеспечивает разные, но близкие нормы потребления конкретного человека в зависимости от его социального статуса, сдерживая необоснованные экономические разрывы между слоями общества, направляя общественные ресурсы на общесоциальные нужды.  $S^+$  – это система капитализма. Капитализм основан на частной собственности, которая обеспечивается юридической законностью и предпринимательской свободой. Капитализм не ограничивает слои общества, если накопление капитала законно, и охраняет частный капитал от государственного распределения на социальные и иные нужды.

Человека с  $C^+$  определять довольно легко. Это Север по всем критериям Севера: ригидный тип телесной защиты – пропорциональный, с плоским животом, крепкими ягодицами и прямой спиной, в эго-состоянии взрослого, с логическим мышлением, чакрой вишудха, компьютерной реакция на стресс, аудиальной ведущей модальностью и квадратным стилем-образом жизни.

А  $C^-$  определить несколько сложнее, поскольку в типе будет проявляться плюсовой аспект, который стоит в модуле рядом. Это либо  $Z^+$ , либо  $V^+$ . И в типе будут значимо проявлены критерии  $Z^+$  или  $V^+$ .

## 1.1.2. Два аспекта Юга

Аспект Юг по критериям эниостиля включает мазохистский тип телесной защиты с преобладанием нижней части тела, при общей наполненности тела энергией, округлостями и слаженностями черт и контуров. Это чувственно-эмоциональное мышление, где эмоция определяет отношение к людям и явлениям. Это активность оранжевой чакры свадхистханы, задающей отношение к семье и детям как к ценности и обеспечивающий сексапильность. Это эго-состояние адаптивного дитя, стремящегося адаптироваться к людям и сохранять хорошие отношения и эмоциональный фон. Это плакаторская эмоциональная реакция на стресс,

которая позволяет умиротворить конфликт. Это кинестетическая модальность, в которой важны телесные контакты. И это круглый стиль-образ жизни для уюта, стремление создать дружный коллектив и дома, и на работе, сгладить любые угловатости.

Оба аспекта – и Ю<sup>+</sup>, и Ю<sup>–</sup> эмоциональны. Оба аспекта – это метафора Искусство, обоим нужны прикосновения, оба оперирую энергией, но они очень разные.

### **Ю<sup>+</sup> одним словом – это «Эмоция»**

Ю<sup>+</sup> – это яркие эмоции. Направленность эмоций при этом им не очень важна, главное – их яркость. Эмоции могут быть и положительными, и отрицательными, но лишь бы сильные, частые и в больших количествах. Это не просто переживание эмоций, это еще и регулярное демонстрирование их окружающей публике. Эмоции неподконтрольны Ю<sup>+</sup>, и иногда он выплескивает их из себя взрывным образом в окружающее пространство, не направляя, а просто наружу во все стороны. Эмоции накрывают всех окружающих без разбора. Причем Ю<sup>+</sup> с этими эмоциональными взрывами сделать почти ничего не может. Эмоция песней рвется из горла и пышет во все стороны. Это похоже на вброс кабачковой икры в вентилятор. Иногда он их пытается заесть вкусоностями и умиротворить в теле, от чего оно приобретает большие габариты, повышается давление, но когда предел тела хранить эмо-

ции перешагивает определенный порог, то случается эмоциональный выплеск, как будто со сковородки срывает крышку большим давлением.

Ю<sup>+</sup> – это люди настроения. Оно у них меняется по нескольку раз в день. А внешних причин изменения настроения нет. Эмоция первична, не определяется внешними факторами и возникает сама по себе. Одним утром Ю<sup>+</sup> может встать грустным, другим – встать радостным. И в том, и в другом случае объективных причин для грусти и радости нет. Есть просто эмоция. Гамма эмоциональных состояний Ю<sup>+</sup> колоссальна, в нее включены все возможные эмоции, как в чистом виде, так и их сочетания.

Эмоция Ю<sup>+</sup> заразительна. Ю<sup>+</sup> – это мастера создания атмосферы. Если он радуется, то в том месте, где Ю<sup>+</sup>, радуются все. Если Ю<sup>+</sup> пришел грустным, то этой грустной эмоцией тоже будет охвачено все окружение. Эмоциональность позволяет Ю<sup>+</sup> быть в центре любого коллектива и блестяще, с успехом, ярко выступить на театральных сценах.

Речь их эмоциональна, насыщена интонациями, диалогами, наполнена динамикой по громкости и эмоциональными переливами. Речь интонационно и эмоционально меняется постоянно. Они часто используют образные метафоры: «Последний анекдот был, как вишенка на торте!», «Шторы выглядели как кулисы в бедном театре», «Поцелуй был сладкий, как сочный персик».

Ю<sup>+</sup> – это батарейка-энерджайзер, заряженная эмоцией до предела, и этой эмоцией Ю<sup>+</sup> делится со всеми окружающими без разбора и в оптовых количествах. Ю<sup>+</sup> ярко проявляет позицию адаптивного ребенка. Он старается создать дружескую, теплую атмосферу, развлечь, развеселить, устроить театр общения, где он, Ю<sup>+</sup>, конечно же, выступает в роли актера, исполняющего главную роль. Он активно старается поговорить, помочь, утихомирить, создать моральный комфорт для себя и близких ему людей. Их позиция как будто снизу. Он готов поступиться своими интересами, чтобы поддержать настроение близкому человеку.

Но позиция адаптивного ребенка – это не так беспомощно и безобидно, как это может показаться на первый взгляд. Если на вечеринке Ю<sup>+</sup> дама ощутит, что ее избранник увлекся другой, то она не будет ему высказывать недовольство и закатывать скандал. Она скажет, что у нее заболела голова, и под этим предлогом увезет своего мужчину домой. Но она не забудет этот факт. После, спустя пару дней, когда они будут смотреть вместе фильм и на экране будет какой-нибудь неприглядный женский образ, скажем, образ уродливой ведьмы, и мужчина с отвращением скажет: «Смотри, какая страшная. Особенно мерзкая у нее родинка на лице!» В этот момент она, уловив настроение мужчины, добавит: «Точно! Родинка, как у той Ленки на вечеринке», – подразумевая ту даму, которой увлекся мужчина. Всё! Дело сделано! Нега-

тивная эмоция прочно связана с образом конкурентки.

Тестовым признаком Ю<sup>+</sup> является экспансия своего тела. Они трогают окружающих, убирают с их одежды существующие и несуществующие пылинки, крутят пальцами пуговицы на одежде собеседников. Прикосновения Ю<sup>+</sup> ощутимые, объятия крепкие, сильные, аж косточки хрустят. Это они придумали плюшевых медведей, чтобы всегда было кого обнимать. У Ю<sup>+</sup> есть неосознанное желание создать из окружения коллектив близких людей. Чтобы все жили одной большой семьей, проникая в жизнь друг друга, для совместного переживания и радостей, и горя.

В Ю<sup>+</sup> эмоции можно захлебнуться, настолько ее много и так она обильна. В своих коммуникациях Ю<sup>+</sup> прям и искренен до безобразия. Если он любит, то делает это ярко, прямо, эмоционально. Если ненавидит, то тоже ярко проявляют свою эмоцию. Если кого-то он записал в друзья, то это надолго, если не навсегда. Для своих друзей он сделает очень многое, чтобы создать атмосферу заботы и опеки вокруг них. Но если кого-то он записал в свои враги, то это тоже надолго.

Любовь Ю<sup>+</sup> обильна и иногда может принять форму, которую можно назвать, используя метафору баснописца Ивана Крылова «Демьянова уха»:

«Соседушка, мой свет!

Пожалуйста, покушай». —

«Соседушка, я сыт по горло». – «Нужды нет,  
Еще тарелочку; послушай:  
Ушица, ей-же-ей, на славу сварена!» —  
«Я три тарелки съел». – «И, полно, что за счеты:  
Лишь стало бы охоты, —  
А то во здравье: ешь до дна!  
Что за уха! Да как жирна:  
Как будто янтарем подернулась она.  
Потешь же, миленький дружок!  
Вот лещик, потроха, вот стерляди кусочек!  
Еще хоть ложечку! Да кланяйся, жена!»  
Так потчевал сосед Демьян соседа Фоку  
И не давал ему ни отдыха, ни сроку;  
А с Фоки уж давно катился градом пот.  
Однако же еще тарелку он берет:  
Собирается с последней силой  
И – очищает всю. «Вот друга я люблю!»  
Вскричал Демьян: «зато уж чванных не терплю.  
Ну, скушай же еще тарелочку, мой милой!»  
Тут бедный Фока мой,  
Как ни любил уху, но от беды такой,  
Схватя в охапку  
Кушак и шапку,  
Скорей без памяти домой —  
И с той поры к Демьяну ни ногой.

В своей любви Ю<sup>+</sup> может «залюбливать» объект своей любви до изнеможения. Насколько много энергии в теле Ю<sup>+</sup>!

Ю<sup>+</sup> можно обидеть своим отказом или своим холодным отношением, но ненадолго. После того как Ю<sup>+</sup> прорыдался и проэмоционировал, он все же склонен простить человека и продолжить любить и заботиться.

Ю<sup>+</sup> – это сексапильность. Не сексуальность, а именно сексапильность, от английского глагола *appeal* – «привлекать». Это демонстрация, явление сексуальной энергии. Их нормальное состояние – это флирт. Флирт в широком значении этого слова. Флирт не только с целью сексуального контакта, но и с целью общения, повышения жизненного тонуса, энергии в контактах с людьми. Это и походка от бедра, и демонстрация женственности и мужественности, и притягательность для противоположного пола.

*Ключевые слова Ю<sup>+</sup>: эмоции, яркие чувства, прямота, забота, семья, дети, душевность, атмосфера, любовь, крепкие объятия, коллектив, игра, сцена, театральность, сексапильность, флирт.*

## **Ю<sup>-</sup> одним словом – это «Отношения»**

Ю<sup>-</sup> – это тоже эмоциональные люди, но их эмоция внутренняя, скрытая. Они ее редко выдают наружу. Могут давать эмоцию вовне, но очень точно и наедине. Это наблюдение отношений между людьми. Они экспертно оценивают, кто и с кем в каких отношениях. Кто кому кем приходится: родственники, супруги, любовники, кто к кому как относится,

кто кого уважает, а кого недолюбливает. Это прирожденные дипломаты, и сфера отношений – это их стихия.

Ю<sup>+</sup> – это блюстители и держатели индивидуальных нравственных норм. Но речь идет не только об общепринятых нравственных нормах, по типу не убей, не укради, не прелюбодействуй. У Ю<sup>+</sup> к этому списку относятся двести-триста собственных индивидуальных заповедей. Например, в гостях у моих родителей сначала нужно наливать чай папе, потом маме, а уже затем всем остальным. Или сначала здороваются с бабушкой, а только затем со всеми остальными. Или при дедушке не нужно упоминать о Сталине. И у каждого Ю<sup>+</sup> свой собственный уникальный набор этических правил.

Ю<sup>+</sup> является создателем и хранителем нравственных норм в обществе. И их нормы касаются всех сфер человеческих отношений. Включая то, как нужно относиться к родителям, к детям, к старикам, к учителям, к родственникам, к кладбищам, к храмам, к женщинам, к беременным, к друзьям и т. д.

При этом Ю<sup>+</sup> своих этических норм никому не озвучивает, глубоко внутри считая, что их должны знать все! Это же так понятно для них самих. Поэтому о своей этике Ю<sup>+</sup> не говорит. И если кто-то эти нормы нарушает, то для Ю<sup>+</sup> это значит, что либо человек глубоко безнравственен, либо специально нарушает их, показывая таким образом свое отношение. Именно поэтому по-настоящему близких людей

у них немного. Из этих сотен этических правил окружающие люди, не зная их, невольно нарушают с добрый десяток. Стоит заметить, что набор этих норм у одного Ю<sup>-</sup> один, а у другого Ю<sup>-</sup> – другой. И если Вы длительно общаетесь с одним Ю<sup>-</sup> и знаете его нормы, то этот опыт мало поможет в общении с другим Ю<sup>-</sup>, поскольку у каждого Ю<sup>-</sup> своя уникальная этика. Это похоже на то, что у каждого С<sup>-</sup> своя уникальная логика, которую он тоже не являет и не озвучивает.

О нарушениях нравственных правил Ю<sup>-</sup> тоже не говорит. Не устраивает никаких истерик, а просто молчит. Ю<sup>-</sup> довольно обидчивы, но обиду не склонны высказывать. Они предпочтут промолчать, но внутри будут переваривать свое отношение к человеку, внешне ведя себя с ним предельно корректно. Извиниться перед Ю<sup>-</sup>, когда катастрофически нарушены их правила, непросто.

Ю<sup>-</sup> видит мир через призму человеческих отношений и всегда помнит, что было в отношениях когда-либо. И плохое, и хорошее. В любой конфликтной ситуации с человеком у него балансируют внутренние этические весы. На одной чаше весов – все плохое, а с другой стороны все хорошее в отношениях с этим человеком. И в зависимости от того какая чаша перевешивает они принимают свои внутренние решения. Естественно, и это они не озвучивают людям.

Ю<sup>-</sup> – это не «буря в стакане воды», как у Ю<sup>+</sup>, а «глубин-

ные подводные течения». При этом поверхность воды спокойная. Тихая вода глубока – это фраза про Ю<sup>+</sup>. Все скрытые интриги и течения в коллективе они ощущают хорошо и чувствуют в них себя как рыба в воде. Они и создают интриги, и гасят их, мастерски управляя ими. При этом даже в поведении с врагами они всегда корректны. Ю<sup>+</sup> с рождения высококласные коммуникаторы и такие же превосходные манипуляторы. Хотя сами они этого не признают, считая само слово «манипуляция» негативным и уж точно к ним неприменимым. То, что другие типы считают манипуляцией, Ю<sup>+</sup> считает благим вкладом в развитие потенциала компании или человека.

Ю<sup>+</sup> – это тоже кинестетики, и прикосновения для них очень важны. Но они сохраняют суверенитет тела. Держат корректную дистанцию. Их объятия невесомые, как перышко, прикосновения мягкие и легкие, словно котенок касается своей мягкой лапкой. Не всех они одаривают своими прикосновениями, а к себе позволяют прикасаться только приятным им людям.

Ю<sup>+</sup> очень дипломатичен. В обществе он тонко обходит резкие темы и чувствует, при ком о чем и о ком говорить, а о чем и о ком промолчать. Если их попросить не говорить кому-то конкретному определенную информацию, то можете быть спокойны за ее сохранность. Они хорошо помнят про такие нюансы.

Семья для Ю<sup>-</sup> тоже очень важна. Но это семья индивидуумов. Их лозунг в семье можно сформулировать так: «Мы вместе, но давайте не мешать друг другу». Как кот Леопольд говорит мышам: «Давайте жить дружно». Но при этом он не предлагает мышам жить с ним в одном доме.

Вокруг себя Ю<sup>-</sup> выстраивает целую систему отношений. И при этом следит за тем, чтобы эта система отношений не менялась годами. Если человек – родственник, то к нему нужно относиться как к родственнику. Если человек – друг, то как к другу. Если это приятель, то как к приятелю. А если недруг, то как к недругу. И Ю<sup>-</sup> не любит, чтобы люди быстро переходили из одной категории в другую.

Ю<sup>-</sup> – это настоящие мастера в построении отношений. Они их видят, чувствуют и мастерски маневрируют в них. Свое отношение они не говорят прямо, а показывают намеками, считая, что человек сам должен догадаться. Намеки, полувзгляды, полувздохи, полужесты – всем этим наполнена коммуникация Ю<sup>-</sup>. В отличие от Ю<sup>+</sup>, который показывает эмоцию прямо, у Ю<sup>-</sup> в ходу полутона отношений и эмоциональных выражений. Ю<sup>-</sup> – это всегда тонкий психолог. Особенно в вопросах человеческих взаимоотношений, семейных, межличностных вопросов.

*Ключевые слова, описывающие Ю<sup>-</sup>: отношения, дипломатия, полувзгляды, прикосновения, нравственность, эти-*

*ка, человеческие ценности, уважение, намеки, сплетни, интриги, манипуляция, дистанция, коммуникация, дружба, тактичность.*

## **Противоречия и конфликт между Ю<sup>+</sup> и Ю<sup>-</sup>**

Между двумя аспектами Ю<sup>+</sup> и Ю<sup>-</sup> существует набор противоречий и взаимных претензий. Для сравнения характеристики Ю<sup>-</sup> и Ю<sup>+</sup> приведены в одной таблице на рисунке 4.

«Отношения» Ю <sup>-</sup>	Ю <sup>+</sup> «Эмоция»
Наблюдение отношений	Трансляция эмоций
Эмоциональность направлена внутрь	Свое настроение распространяется на всех
Деликатно показать намеком, полувздохом, полувзглядом	Выразить прямо, яркий смех, слезы, радость или горе
Собственные нравственные нормы	Настроение важнее всяких норм
Этические нравственные нормы не поясняются. Окружающие сами должны догадаться	Отношение к человеку показывается и озвучивается прямо
Система отношений между людьми, дипломатия	Сильная положительная или отрицательная эмоция, оценка
Семья — сообщество индивидов	Семья — один целостный организм
Невесомые объятия, как перышко	Удушье в объятиях, аж ребра трещат
Быть на стороне человека	Окружить и наполнить заботой
Сеть отношений и интриг	Театр эмоций
Тихая вода глубока, подводные течения	Буря в стакане воды, гейзер эмоций
Романтика	Страсть
Христианство	Конфуцианство

Рис. 4. Сравнение Ю<sup>-</sup> и Ю<sup>+</sup>.

Ю<sup>+</sup> демонстрирует свою эмоцию, а Ю<sup>-</sup> тоже испытывает эмоцию, но переживает ее внутри. Ю<sup>-</sup> считает Ю<sup>+</sup> вульгарным. По его мнению, неприлично показывать свою эмоцию всем и выставлять ее на всеобщее обозрение. Даже если у кого-то случилось горе, можно поплакать дома, но не нуж-

но всем это демонстрировать – так считает Ю<sup>-</sup>. Если большая радость, то это хорошо, но зачем же смеяться во все горло, брызжа слюной, и лезть ко всем с объятиями. Улыбнись, расскажи как рад, и этого достаточно. Для Ю<sup>-</sup> эмоция Ю<sup>+</sup> избыточна, а их коммуникация не дипломатична. Коронная фраза Ю<sup>-</sup> про Ю<sup>+</sup> звучит так: «Человек может уехать из деревни, а деревня не может уехать из человека».

В свою очередь Ю<sup>+</sup> считает Ю<sup>-</sup> лицемерным. Ю<sup>+</sup> чувствует отношение Ю<sup>-</sup> к людям, но не понимает такого дистанцированного поведения: «Если ты любишь, то зачем ходить вокруг и молчать?! —, говорит Ю<sup>+</sup>. – Подойди и обними, поцелуй. Если ненавидишь, то покажи это! Зачем себя вести дружелюбно и этично по отношению к этой сволочи?!»

Ю<sup>+</sup> считает Ю<sup>-</sup> тихушником и интриганом, не показывающим своего истинного отношения. Когда идет тайное голосование на совещании или каком-либо совете, то Ю<sup>+</sup> перед тем как проголосовать «против» обязательно скажет об этом. А Ю<sup>-</sup> промолчит, но закатит «черный шар». Промолчит, поскольку для Ю<sup>-</sup> нет необходимости портить отношения с человеком, если есть возможность выразить свое мнение тайным голосованием, где неизвестно, кто и как проголосовал.

Ю<sup>+</sup> живет эмоциями и ему не хочется «вязнуть» в системах отношений между людьми. Неприятно разбирать-

ся, кто кому кем приходится и кто к кому как относится. А Ю<sup>-</sup> предпочитает лавировать в отношениях и не «залезать в душу» другим людям, выясняя, какое у них настроение. И не позволяет чужим людям проникать в свою внутреннюю жизнь и ощущения.

С точки зрения мировоззрения Ю<sup>-</sup> – это этика христианства. Это набор определенных заповедей – этических правил, которые нельзя нарушать. Если их соблюдать, то человека ожидает благо и «спасение» в виде жизни в раю после смерти. Если нарушать, то будет не благо, а «антиспасение» – мучения в аду или забвение. Христианство в Ю<sup>-</sup> стиле пропагандирует самоограничения и терпение моральных, физических и психологических неудобств, которые воспринимаются как благодетель. Это можно выразить тезисом: «Сейчас потерпеть, чтобы в раю было хорошо». Главное не материальное, а жизнь вечной души после смерти. Ю<sup>+</sup> – это этика конфуцианства. Конфуцианство как совокупность учений и доктрин показывает, что человек живет в сообществе семьи, социума, государства, и его социальная жизнь в обществе – это важнейший элемент. Воспитание детей, семья и родственники стоят в центре внимания, а государство является не чем иным, как одной большой семьей. И уважать нужно не только свою семью, а всех жителей страны. Нужно быть сплоченными, как единая семья. И когда так будет считать и действовать каждый, то наступит всеобщее благо.

Ю<sup>+</sup> виден гораздо больше, чем Ю<sup>-</sup>, поскольку Ю<sup>-</sup> – это наблюдение, а Ю<sup>+</sup> – явление. И Ю<sup>+</sup> явен по всем критериям: округлости в теле, низа больше, чем верха, жидковатые волосы, пальчики-сардельки и общая тенденция к полноте; выраженное эго-состояние адаптивного дитя, кинестетика как ведущая модальность, желание прикасаться и трогать. Ведущая чакра – свадхистхана. Чувственно-эмоциональное мышление, абсолютно не определенное логикой, где эмоция первична.

Ю<sup>-</sup> в отличие от Ю<sup>+</sup> может быть стройным, хотя округлости в теле остаются: круглая голова, покатые плечи, круговые и плавные движения и походка. Но больше выражен стоящий рядом «плюсовой» аспект. Рядом с Ю<sup>-</sup> может быть З<sup>+</sup> или В<sup>+</sup>. Вот как раз З<sup>+</sup> или В<sup>+</sup> тенденции будут проявлены, а Ю<sup>-</sup> – несколько завуалирован. Но тем не менее Ю<sup>-</sup> эмоционален и обладает чувственно-эмоциональным мышлением. Хотя другие критерии в типе будут больше проявляться по стоящему рядом продуктивному аспекту.

### 1.1.3. Два аспекта Запада

Аспект Запад по критериям эниостиля включает психопатический тип телесной защиты с преобладанием верхней части тела над нижней. Это конкретное мышление с характеристиками сильного тактика. Это желтая чакра манипура, ко-

торая обеспечивает волю, стремление к достижениям и верховенству. Это эго-состояние родителя, стремящегося опекать, управлять, оценивать, защищать. Это блеймерская реакция на стресс с ее обвинительной позицией для своей же защиты. Это визуальная модальность, в которой видимая красота – это приоритет. Это детальное ощущение рецепторов вкуса и запаха. Это треугольный стиль-образ жизни, в котором иерархии и ранги определяют стремление иметь как можно больший вес в обществе. И создать самое комфортное пространство для своего тела.

Оба аспекта,  $Z^+$  и  $Z^-$  – это аспекты пространства. Если говорим о пространстве, значит, говорим о границах и их поддержании, расширении или нарушении, проникновении сквозь границы. Но продуктивный и акцептивный аспекты сильно отличаются друг от друга. В обоих вариантах Запада будут присутствовать силовые характеристики, связанные с расширением и поддержанием границ пространства. Но они принципиально разные. Оба аспекта, и  $Z^+$  и  $Z^-$  – это конкретика, жизнь здесь-и-сейчас, тактическое мышление. Это метафора Веры во что-то, без объяснений.

**$Z^+$  одним словом – это «Власть»**

$Z^+$  – это аспект пространства иерархий. Это аспект статуса, уровня человека, его веса, положения в обществе.  $Z^+$  постоянно двигает человека к расширению подвластного ему

пространства. Это пирамида статуса и власти, на которую любой  $Z^+$  старается забраться как можно выше и как можно раньше для того, чтобы оттуда, сверху, расставить всех согласно их умениям и способностям. Для них лучше гор могут быть только горы, на которых сам  $Z^+$  еще не бывал.

Физически таким типам просто необходимо расширять жизненное пространство, что они и делают. Меняют квартиру на большую по площади и с более высокими потолками. Меняют дом в простом районе на дом в элитном поселке, где живут высокие чиновники, судьи и генеральные директора. Переезжают из периферийного городка в региональный центр, а из регионального центра – в столицу. Хотя и на окраину, но в столицу. А затем с окраины столицы – в ее центр, причем чем центральнее, тем лучше, пусть даже вновь в меньшее по площади жилье, но в центре!

Дом  $Z^+$  может быть в три-четыре этажа, но при этом реально обжитыми из них могут быть всего два. Остальные этажи нежилые, но они есть в наличии как точка роста, как собственные владения, как демонстрация статуса. Да и крышу такого дома видно издалека. Не то, что у двухэтажного маленького, которого из-за забора не видно совсем.

$Z^+$  из всей сенсорики, всех органов чувств – это только визуальная модальность.  $Z^+$  доверяет только тому, что видит. Другие каналы восприятия не несут для него достоверной информации.

Он и себя и других оценивает по внешнему виду. Кушает и пьет глазами. Если хорошее вино налить в пластиковый стаканчик, то для З<sup>+</sup> оно будет абсолютно невкусным, даже противным. Это же вино в красивом, блестящем хрустальном бокале – очень вкусное! То же самое с едой. Любая еда вкусная, если она красиво сервирована, на красивых больших тарелках, на столе с белоснежной скатертью, в окружении свечей, блюда с фруктами или вазы с цветами. Если еда самого высокого качества, вкусная, но подана в невзрачной посуде, то она по определению для него невкусная, поскольку не радует взор. Пусть будут жареные гвозди, но посыпанные золотой пудрой и непременно в красивом блюде. Тогда и они вкусные!

Именно З<sup>+</sup> на семинаре, когда рядом с ведущим стоит букет красных роз, говорит: «Пожалуйста, уберите цветы, а то нам лектора не слышно». Визуальный канал для них ведущий, и он важнее аудиального и кинестетического, поскольку только визуальной модальности доверяют З<sup>+</sup>.

Визуальные знаки отличия тоже придумали и активно используют в жизни представители З<sup>+</sup>. Это могут быть звезды на погонах, лампасы на брюках, головные уборы разных цветов и размеров, одежда, медали, ордена, регалии, приставки к имени и т. д. Чаще всего знаки отличия имеют яркую визуализацию, редко остаются без нее. Тогда в ход идут бейджики и визитки, где все регалии написаны рядом с именем их

владельца.

З<sup>+</sup> строит многоуровневые иерархии. Организации, в которых малое число иерархических уровней, не привлекают его. Он любит компании с большим числом уровней иерархии, и при этом важно, чтобы между уровнями был ощутимый барьер перехода, чтобы число людей с повышением уровня сильно уменьшалось. Таким способом формируются пирамиды, где небольшое число людей, находящихся наверху, управляют большим количеством тех, кто внизу, а над теми, кто вверху, есть свои руководители более высокого ранга. Одни из самых многоуровневых компаний – это сетевые или, как их еще называют, MLM компании (*MLM – Multi Level Marketing* – «многоуровневый маркетинг»). В них много уровней и в каждом из них есть директор: малахитовый, жемчужный, сапфировый, рубиновый, бриллиантовый. И визитки у них с серебряным или золотым тиснением, нанесенным на дизайнерскую бумагу.

З<sup>+</sup> – это способность мгновенно выделять фигуру из фона, определять, что главное и кто главный, а что и кто второстепенные. Он делает это в основном визуально и очень конкретно. Он вообще очень конкретен в плане мышления и не вдается в абстрактные умозаключения. З<sup>+</sup> сконцентрирован на настоящем и умеет ценить радость текущего момента. Это дает ему высокую компетентность тактика. Он экспертно ориентируется, что делать сегодня, здесь и сей-

час, но не понимает, что делать завтра, потом. Будущее для него непредсказуемо, неконкретно, абстрактно и находится в некотором «белом молоке тумана». Поэтому он очень слаб как стратег, но публично не признает это, поскольку со своими слабостями не мирится и старается с ними бороться.

Любимый слоган  $Z^+$ , касающийся деятельности, звучит так: «Ввяжемся в бой, а там разберемся! Война план покажет». И когда дело касается чего-то срочного, экстренного, то  $Z^+$  нет равных в быстром принятии решений. И неважно о чем идет речь: о принятии решения в конкурентной борьбе в бизнесе, в сражении на реальном поле боя или в хирургической операционной – решение будет принято точно и быстро. Где другие типы в замешательстве, сконцентрированный  $Z^+$  на высоте в принятии оперативных мер. Он легко берет командование на себя и готов нести ответственность за решения. И насколько  $Z^+$  любит брать на себя ответственность, настолько же он не любит обязанности. Обязанности – это не для начальства, это для подчиненных. А вот контроль ему по душе. Контролирует принятые им решения с удовольствием.

Силовые и волевые качества  $Z^+$  дают ему естественное стремление к власти и некоторую жесткость, а порой и жестокость. Пространство всегда связано с границами, поскольку сами границы и определяют размер пространства. Расширение пространства – это расширение границ, а сохра-

нение пространства – это отстаивание своих границ от посягательств других. Для  $Z^+$  речь всегда идет о границах его влияния, в рамках которых он определяет, что происходит, и отвечает за это. Он неосознанно старается расширить свое пространство, для чего регулярно заходит на чужую территорию, нарушая чужие границы. Если он не чувствует силы захватить или получает отпор, то он либо методично прожимает владельца, пока не получит свое, либо, убедившись в его силе и весе, уважает границы. Зрелый  $Z^+$  может быть готов встроиться в иерархию более сильного  $Z^+$ , хоть и будет продолжать попытки повысить свой статус, получив новое пространство и, как следствие, новые ресурсы.

Он уважает то, что пришло ему в результате преодоления, сложно, с трудозатратами. Для него ценно то, во что он вложился своими усилиями. Если что-то легко получить, то это могут получить все кому не лень, а это уже не имеет ценности для  $Z^+$ . Среди представителей  $Z^+$  нет людей, которые неизвестны в своей области, в своей сфере. Это люди с именем, которое они сделали сами и этим не без основания гордятся. В чем-то они обязательно были первопроходцами, лидерами, флагманами.

# 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.