

МАРК ШРЕФФЛЕР

ШКАЛА ТОНОВ

В основу книги положены работы Л. Рона Хаббарда.

Цель этой книги — познакомить читателя с некоторыми аспектами наблюдений и исследований Р. Хаббарда. Она не претендует на полное изложение концепции Рона Хаббарда или автора.

Часть первая	4
ПОЧЕМУ ЛЮДИ ОКАЗЫВАЮТСЯ В ЗАТРУДНЕНИИ?	4
Возвращение в страну чудес	5
Эмоции — это основа	6
Часть вторая	7
ПОНИМАНИЕ ЭМОЦИЙ	7
Поведение и эмоции	7
Шкала тонов	8
Шкала тонов в действии	9
Поведение	10
Изменение эмоций	11
Пример изменения эмоций	12
Устойчивые (навязчивые) эмоции	14
Постоянные (хронические) эмоции	16
Часть третья	16
ВСЬ МИР — ТЕАТР	16
0.1 АПАТИЯ	17
0.5 ГОРЕ	18
0.8 УМИЛОСТИВЛЕНИЕ	19
0.9 СОЧУВСТВИЕ	19
1.0 СТРАХ	21
1.1 СКРЫТАЯ ВРАЖДЕБНОСТЬ	22
1.2 ОТСУТСТВИЕ СИМПАТИИ (СОЧУВСТВИЯ)	25
1.5 ЗЛОСТЬ	26
1.8 БОЛЬ	27
2.0 АНТАГОНИЗМ	27
2.5 СКУКА	28
3.0 КОНСЕРВАТИЗМ	29
3.5 БОДРОСТЬ	30
4.0 ЭНТУЗИАЗМ	30
Часть четвертая	31
РАСПОЗНАВАНИЕ ЭМОЦИЙ	31
Ситуация 1	31
Ситуация 2	32
Ситуация 3	32
Ситуация 4	32
Ситуация 5	32
Ситуация 6	32
Ситуация 7	32
Ситуация 8	32
Ситуация 9	32
Ситуация 10	33
Ситуация 11	33
Ситуация 12	33
Ситуация 13	33
Ситуация 14	33
Ситуация 15	33
Ситуация 16	34
Ситуация 17	34
Картина первая	34
Картина вторая	34
Профессия первая	35
Профессия вторая	35
Профессия третья	35
Профессия четвертая	35
Профессия пятая	35
Профессия шестая	35
Профессии	36
Часть пятая	36
ПРЕДСКАЗАНИЕ И ОЦЕНКА ПОВЕДЕНИЯ ЛЮДЕЙ	36
Таблица оценки поведения людей Л. Рона Хаббарда	36
РЕАЛЬНОСТЬ (СОГЛАСИЕ) [СПОСОБНОСТЬ ПРИЙТИ К СОГЛАСИЮ]	37
Письмо Гарсии	39
Часть шестая	41
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ШКАЛЫ ТОНОВ	41
Установление взаимопонимания	41
Получение нужного Вам ответа	43
Как поднять другого человека вверх по шкале тонов	44
О вдохновении	45
Часть седьмая	45
КАК УЛУЧШИТЬ СВОЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ	45
Улучшение морального состояния	45
Перемена обстановки	47
Обучение	47
Рекомендации	47
Часть восьмая	48
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УПРАЖНЕНИЯ	48
Глава первая. Почему люди оказываются в затруднении?	48
Глава вторая. Понимание эмоций	49
Глава третья. Весь мир — театр	49
Глава пятая. Предсказание и оценка поведения	49
Глава шестая. Использование шкалы тонов	50
Глава седьмая. Как улучшить свое эмоциональное состояние	50
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	51
ОБ АВТОРЕ	51
О Л. РОНЕ ХАББАРДЕ	52

От автора

В основе этой книги лежит технология Л. Рона Хаббарда, полностью разработанная им к концу 1951 года. Он неустанно трудился над тем, чтобы сделать свои открытия широко известными.

Благодаря распространению Дианетики миллионы людей смогли изменить свою жизнь к лучшему, а ее популярность становится все более и более широкой.

В этой книге я не ставил цель в полном объеме рассмотреть проблему человеческого поведения, как это сделано в работах Л. Рона Хаббарда. Свою задачу я вижу в том, чтобы дать читателю представление о том, к каким фантастическим результатам приводит применение его открытий на практике.

Я написал эту книгу в знак признательности и дружбы с этим человеком. Это мой вклад в осуществление его мечты о том, чтобы все люди освободились от преград, мешающих личным и профессиональным взаимоотношениям и создали с помощью полученных знаний мир, которым мы все могли бы гордиться.

Важное примечание

Точность восприятия предмета или деятельности зависит от правильного понимания слов, описывающих их. В результате исследований, проведенных Л. Роном Хаббардом, он пришел к важному выводу:

“Единственная причина, по которой человек прекращает изучение предмета, не понимает, о чем идет речь или просто оказывается не в состоянии учиться — это пропущенное слово, значение которого не ясно”.

Когда человек пропускает слово, значение которого ему не понятно, он перестает понимать прочитанное и его внимание рассеивается. Он доходит до конца страницы и не может вспомнить того, о чем только что прочитал. Если он будет продолжать чтение, он просто уснет.

Вы когда-нибудь видели студентов, клюющих носом на занятиях? Или людей, читающих на ночь для того, чтобы уснуть?

Возьмем, например, фразу: “Было обнаружено, что во время заката дети вели себя спокойнее, в то время как в ее отсутствие они были более оживленными”. Вам кажется неясным все предложение, а между тем, на самом деле, ваше непонимание произошло только из-за одного слова, которое вы не поняли — “закат”, что означает “сумерки” или “темнота”.

Простая истина о том, что нельзя пропускать непонятные слова, является наиболее важной во всем обучении. Именно это — причина неудач многих перспективных студентов.

В этой книге содержится информация, которой вы раньше не встречали, а некоторые слова употребляются в новом для вас значении. Будьте готовы к этому и обязательно смотрите в словаре значение этих слов, когда встретите их в тексте.

Если материал начинает казаться вам запутанным и непонятным, вернитесь назад, до того места, где вам стало трудно понимать, о чем идет речь, найдите слово, значение которого вам не вполне понятно и посмотрите его значение в словаре. Непонятое вами слово будет в тексте до того места, где вы перестали понимать.

В помощь читателям в книге приведен словарь слов, которые используются в непривычном для вас значении, а также специальных терминов. В тексте эти слова отмечены звездочкой. Но это не означает, что значения этих слов будут обязательно непонятными для вас, точно так же, как это не означает и того, что только эти слова могут быть трудными для понимания. Это означает лишь то, что нельзя преуменьшать важность понимания каждого слова в тексте, и я сделал все необходимое для того, чтобы вы в полном объеме и без помех

овладели предлагаемой вам информацией.

Часть первая

Почему люди оказываются в затруднении?

Эта книга - о людях.

Цель этой книги — познакомить вас с основами того, как можно предсказать поведение людей и как правильно общаться с ними.

Информация имеет ценность только тогда, когда приносит пользу, и это утверждение касается тех данных, на которых основаны наши решения и из которых мы исходим в своих поступках, — как в личной жизни, так и в служебных отношениях.

Как часто вам хотелось бы точно знать - кому вы можете доверять, кого вам следует взять на работу, с кем работать, а от кого нужно бежать, как от чумы?!

Вы говорили когда-нибудь: “О Боже, зачем я ему доверился!” или: “Я знал, что она какая-то странная”.

Может быть, вы так и не узнали, кто же на самом деле был виноват в разрыве ваших отношений с кем-то, или по чьей вине дела в компании пошли из рук вон плохо, несмотря на все ваши усилия спасти ее от краха”.

Правильный выбор делового партнера или друга определяется не удачей или интуицией. Конечно, и в этом что-то есть, но вы, наверное, сами убеждались в том, что на это не всегда можно полагаться.

Когда мы ищем людей, которые должны войти в нашу жизнь, очень часто мы подходим к этому вопросу так: вот этого человека я определенно не хочу видеть рядом с собой. И обычно это происходит только после того, как на своем горьком опыте, методом проб и ошибок, мы, наконец, убеждаемся в этом.

Без надежного метода, позволяющего определить, от кого мы должны держаться подальше в бизнесе и личной жизни и кто, наоборот, нам необходим, мы не можем чувствовать себя достаточно уверенно. Временами мы перестаем быть приемлемыми для самих себя. Один известный комик как-то сказал: “Я никогда не войду в состав труппы, которая пригласит меня выступить в ней!”.

Как нам следует выбирать друзей? Как определить, кому можно доверять, а у кого на лбу написано, что он предаст вас? И как, в процессе этого отбора, сохранить человечность и чувство справедливости и не бояться собственной предвзятости и предубежденности?

Иными словами, каким образом мы можем уверенно выбирать себе сослуживцев, друзей, любовников и знать, что наш выбор будет конструктивным, полезным и **ПРАВИЛЬНЫМ?**

Другой жизненно важный вопрос — как нам вести себя в различных эмоциональных ситуациях, которые уже являются неотъемлемой частью нашей жизни? Что, если мы уже женаты, а наш брак “прокис”?

Что, если мы уже наняли кого-то, кто оказался “посланником преисподней” или работаем на кого-то, кого сами предпочли бы изжарить на сковородке?

Что, если наш самый крупный заказчик — это наша постоянная головная боль, спасение от которой мы находим только в домашней аптечке?

А как насчет эмоциональных конфликтов между представителями разных групп, национальностей, культур, которые угрожают не только нашей безопасности, но и самому существованию? Есть ли возможность решить и эту проблему? Возможно, вы и сами знаете

ответы на все эти вопросы, только не догадываетесь об этом. Если вы сядете и запишете все ваши многолетние наблюдения за людьми, а затем особым образом систематизируете их, вы будете поражены точностью выводов, к которым придете.

К примеру, вы, вероятно, замечали, что когда кто-то очень злится на вас, этого человека не особенно интересует то, что вы хотите ему сказать.

Или — вы, возможно, наблюдали, что в конфликте двух сторон всегда незримо присутствует третья сторона.

А если вы достаточно хорошо знаете людей, то видели, что люди, критикующие других, всегда сами делают что-то не то и скрывают это от других.

И вот, наблюдал все это, что же вы делали для того, чтобы решить проблемы, порожденные этими ситуациями? Как вы применяли ваши знания? Что вы делали, чтобы покончить с конфликтом, критикой или чтобы правильно разговаривать с разгневанным человеком?

Мы видим большую брешь между нашими наблюдениями и тем, что необходимо сделать для того, чтобы превратить их в руководство к действию.

Если мы систематизируем наши наблюдения и облечем их в удобную для использования форму, мы получим замечательный инструмент, с помощью которого сможем решить массу проблем. С первого взгляда мы сможем определить, кого брать на работу и почему. Мы сможем уверенно решать конфликты и восстанавливать испорченные отношения.

Точно так же, как плотники используют свои инструменты, мы можем использовать инструмент приведенных в систему знаний для того, чтобы создавать семьи, группы, национальности и мир, которым мы можем гордиться.

Возвращение в страну чудес

Если наши наблюдения за поведением людей не будут систематизированы, они превратятся в случайные факты, не имеющие между собой ничего общего. Они будут слишком громоздкими для того, чтобы ими пользоваться. И они неизбежно уступят место расхожим мнениям и теориям, не имеющим никакого практического применения и ценности и дающим, в лучшем случае, кратковременное облегчение.

Нам необходимо понять, как жить в гармонии друг с другом, как общаться на рынке, дома, как себя вести, решая повседневные проблемы. Как добиться того, чтобы автомеханики работали быстрее (и лучше!)? Как добиться слаженности в работе коллектива? Как эффективно помочь человеку оправиться от эмоционального шока и как поднять человека вверх по шкале тонов — человека, который настолько привык находиться внизу, что ему кажется, что “быть внизу” равнозначно понятию “жить”? Как сохранить энтузиазм в группе? Как, как, как!

Нам стало трудно понимать друг друга из-за невероятного количества неверной информации, с помощью которой пытаются объяснить поведение людей. Психиатры превратились в посмешище, изобретая все новые и новые “умственные заболевания” и добавляя их к уже нагроможденным ими грудам. “Терапии”, используемые ими, существуют в таком же огромном количестве. Возрастающее их число говорит об отсутствии основополагающего понимания того, что дает людям силы жить.

Запрограммированные запретами нашей культуры, которая делает ставку на сходство индивидуального мышления, мы с ранних лет учимся соответствовать им, в то время как истинную ценность представляет собой личная неповторимость каждого человека. Мы превращаемся в точную копию окружающих нас людей и, представляющих собой устойчивую модель социального поведения.

Недавний всплеск интереса к так называемым “записям подсознания” говорит о том, что нам грозит либо дальнейшее программирование, либо мы должны противопоставить сущес-

твующим программам свои альтернативные программы. В противном случае нас погубят фантазии и “теории мозга”, сменяющие друг друга.

Очевидно, что нам не нужно дальнейшее программирование. Нам не нужны стереотипы и мнения “экспертов”.

Нам необходимо практическое применение понимания.

Когда мы понимаем что-либо, мы освобождаем себя от необходимости опираться на социальные “подпорки” и соглашаться с непонятными объяснениями, которые заставляли Алису поверить в разумность Страны Чудес.

Эта книга излагает новую и простую точку зрения людей, которые не лишают себя права иметь свою собственную индивидуальность и не наносят ей вред.

Информация, которая содержится в этой книге, развеивает представление о сложности обучения людей и переводит эту проблему в плоскость овладения точными и применимыми на практике знаниями.

Эти знания не являются специфическими для какой-то одной культуры, конкретного географического места или нации. Они не отражают ни политических, ни религиозных предпочтений. Эти знания дают возможность понимать, предсказывать, оценивать и улучшать человеческое поведение.

Эмоции — это основа

Эмоциональное состояние — это трамплин к успеху. Эмоциональные расстройства — это первопричина организационных неудач и семейных неурядиц.

Эмоции нужно изучать на практике, потому что это МОЖНО делать. Они не существуют в теории и не зависят ни от каких гипотетических предположений.

Когда какой-то человек злится на вас, не имеет значения, где вы находитесь в этот момент — в Бразилии, Швеции, Европе, Израиле или в Штатах. Вы знаете, что этот человек готов разорвать вас на куски. Вы знаете это, потому что характеристики злости постоянны для всех. Точно так же, характеристики всех остальных эмоций НЕ ИЗМЕНЯЮТСЯ и являются общими для всех людей независимо от их культуры, цвета кожи, вероисповедания или политических предпочтений.

Поэтому эмоции — это ключ к настоящему пониманию и предсказанию человеческого поведения.

До того, как Л. Рон Хаббард закончил свои исследования, не существовало систематизированного перечня эмоций, равно как и их характеристик. Теперь эта работа завершена, а надежность и достоверность содержащейся в трудах Рона Хаббарда информации проверена на практике.

Изучение эмоций требует умения наблюдать. Из этих наблюдений делаются практические выводы. На основе полученных выводов принимаются правильные решения, которые и определяют наши личные и профессиональные взаимоотношения.

Наблюдение — это не пассивное занятие. Оно активно, и включает в себя максимально полное изучение того, что мы наблюдаем. Необходимо приучить себя реагировать следующим образом: если что-то является для вас тайной, не надо ломать над этим голову. “Если что-то является для вас тайной или приводит в недоумение или вы не можете найти выход из ситуации, это значит, что вы не располагаете достаточной информацией и все, что нужно сделать — это получить ее”. (Л. Рон Хаббард).

Информация, которая лежит в основе технического обоснования предмета нашего обсуждения, — это результат обширных наблюдений и исследований Л. Рона Хаббарда. Примеры и шутки, содержащиеся в книге, помогут вам применить полученные знания на прак-

тике. В последнем разделе книги от вас потребуется вдохнуть жизнь в полученную вами информацию, используя ее в повседневной жизни. Это покажет вам ее истинную ценность.

Я надеюсь, что прочитав эту книгу, вы будете гораздо лучше понимать и себя, и людей, которые вас окружают.

А еще я мечтаю о том, что знания, полученные вами, станут той искрой, которая побудит вас заново открыть для себя все богатство самого ценного, что у нас с вами есть: друг друга.

Часть вторая

Понимание эмоций

Слово “эмоция” происходит от двух слов, означающих движение, направление наружу (вовне). Словарь определяет эмоцию как “любое специфическое чувство, такое, как любовь, ненависть, страх, злость и т.д.”

Если мы рассмотрим данную проблему более детально, то обнаружим, что эмоция на самом деле означает выражение готовности и способности человека переносить и контролировать движение.

Жизнь — это движение. Независимо от того, с чем мы имеем дело — с детьми, начальниками или подчиненными, с изучением нового предмета или с регулированием механизма — общим для них является движение. Это может быть коммуникация, корреспонденция, мысли, услуги или продукты, продаваемые на рынке или эмоциональные напряжения, перерождающиеся в войны. О чем бы мы ни говорили — о частицах атома или о разрушении скал — любая форма жизни включает движение.

Основным фактором, определяющим насколько велика или насколько мала способность человека к выживанию, является его готовность переносить и контролировать движение. Если он хорошо переносит движение, его способность к выживанию выше. Человек, который не в состоянии переносить движение, не способен выжить вообще! Мы можем дать полное описание человеческих эмоций, наблюдая за тем, как люди реагируют на движение.

Кроме того, когда у человека повышается или снижается способность переносить движение, его поведение очень четко и предсказуемо меняется.

Например, когда люди катаются на американских горках, наступает момент, когда они начинают кричать. Это происходит тогда, когда движение механизма превышает способность человека переносить это движение.

Но аттракцион и существует для того, чтобы создать этот эффект, поэтому в данном случае непереносимость приносит удовольствие. Как и фильм ужасов.

А теперь давайте представим себе, что “аттракцион”, на котором человек катается, — это работа, на которую он ходит каждый день. Когда скапливается куча неоконченных дел, когда возрастают требования шефа, способность служащего переносить это движение снижается и соответственно снижается его способность контролировать объем работы.

Поведение и эмоции

Эмоция — это не более чем набор тех характерных особенностей, которые проявляет человек, сталкиваясь с движением жизни.

Родители, которые хорошо переносят движение, могут устраивать дни рождения, хоккейные соревнования, успокаивать плачущего ребенка и т.д. Они ровно и спокойно воспитывают детей, относятся к ним справедливо и с уважением.

Родители, которые плохо переносят движение, легко раздражаются, когда дети требуют их внимания. Такие родители относятся к дисциплине с точки зрения того, насколько она удобна им, а не с позиции того, что было бы полезно для их ребенка.

А это, безусловно, приводит к несправедливым и незаслуженным наказаниям, которые непонятны детям — и дети становятся неустойчивыми. Это, в свою очередь, увеличивает движение в их окружении и побуждает родителей, которые и так плохо переносят движение, к более жестоким действиям.

И потом наступает момент, когда родители до такой степени оказываются не в состоянии переносить движение, что они начинают стремиться к тому, чтобы покинуть дом в поисках “покоя”, а их дела оказываются предоставленными сами себе.

Шкала тонов

Тонами мы называем различные проявления эмоций.

“Тон” — это “способ выражения”. Это слово мы используем для определения эмоционального состояния человека. Каждая эмоция сопровождается определенным поведением.

Человек, находящийся вверху на шкале тонов, оптимально ведет себя в окружающей его обстановке и хорошо себя чувствует. Человек, находящийся внизу на шкале тонов, действует иррационально и плохо себя чувствует.

Когда мы рассматриваем эмоциональную шкалу тонов, нас интересует, каким образом ведут себя люди в зависимости от того, насколько хорошо или плохо они переносят увеличение или уменьшение движения.

Л.Рон Хаббард присвоил номера всем эмоциям на шкале тонов для того, чтобы показать, насколько далеко или близко друг от друга расположены эмоции, а также для того, чтобы показать, как эмоции соотносятся друг с другом. (Л.Рон Хаббард — из курса “Введение в Обучение”).

Тон “2.0 — антагонизм” — находится посередине шкалы, и эту точку мы используем для дифференциации высокого и низкого тона. Все тона, расположенные выше тона 2.0, считаются высокими, а ниже тона 2.0 — низкими.

Изучая эмоциональную шкалу тонов, обратите внимание на то, что каждая эмоция, расположенная ниже предыдущей, является проявлением снижающейся (ухудшающейся) переносимости движения.

4.0 — энтузиазм.

3.5 — бодрость

3.0.—консерватизм

2.5— скука

2.0 — антагонизм

1.8 — боль

1.5 — злость

1.2 — отсутствие симпатии

1.1 — скрытая враждебность

1.0 — страх

0.9 — сочувствие

0.8 — умиловивление (жертвоприношение)

0.5 — горе

0.1 — апатия

0.0 — смерть

Шкала тонов в действии

Человек, находящийся высоко на шкале тонов, имеет высокий потенциал выживания и принимает решения, направленные в сторону выживания.

Люди, находящиеся на шкале тонов ниже тона 2.0 (антагонизм), имеют низкий потенциал выживания и общей их характеристикой является стремление уступить давлению извне. При этом способ выражения этого стремления будет зависеть от конкретной эмоции, но результат будет один: отсутствие стремления к выживанию.

Люди, находящиеся высоко на шкале тонов, двигаются, действуют, живут, говорят и принимают решения с такой скоростью движения, которая недоступна для людей, находящихся низко на шкале тонов. Понимание этого принципа и применение его в общении с людьми дает фантастические результаты. О чем бы мы ни говорили — о двух людях, двух группах или двух нациях, та сторона, которая находится ниже на шкале тонов, будет негативно реагировать на движения той, которая находится выше.

Это реакция противодействия и она меняется в зависимости от того, где именно на шкале тонов ниже тона 2.0 находится человек или группа.

Реакция не зависит от политических или религиозных различий, цвета кожи или каких-то других внешних характеристик. Она является ничем иным, как драматизацией способа реагирования на движение.

Партнеры по браку часто оказываются на разных ступенях шкалы тонов. Если тон мужа ниже, он будет стараться либо замедлить, либо вовсе проигнорировать движение жены в зависимости от его положения на шкале тонов. Если тон жены ниже, она, в соответствии со своим тоном, будет либо ссориться с ним, либо избегать его, либо подчиняться его требованиям (если ее тон — апатия).

Из-за того, что люди, находящиеся низко на шкале тонов, плохо переносят движение, они избегают общения, “забывают” важную информацию, жалуются на окружающих и т.д.

Зная это, можно практически применить эти данные для правильной расстановки персонала на рабочих местах.

Например, если тон человека ниже 2.5 (скуки), ему не следует работать с механизмами, поскольку движущиеся машины будут действовать на него раздражающе. К тому же механизмы плохо работают в руках людей с низким тоном, а если этот тон очень низкий, например, 1.1, такой человек специально ломает машину, чтобы остановить ее движение!

Нельзя доверять человеку с низким тоном работу в приемной офиса или на телефоне во время встреч с перспективными заказчиками. Результаты будут катастрофическими!

Приходилось ли вам когда-нибудь звонить в какое-либо учреждение, чтобы получить необходимую вам информацию и нарываться при этом на человека, который грубо и нетерпеливо разговаривал с вами? И возможно, вы помните, что вашим желанием было никогда больше не иметь дела с этим учреждением!

Если тон человека, отвечавшего по телефону, был еще ниже, вы могли и вовсе не дожидаться ответа! Если поставить на руководящую должность человека с низким эмоциональным тоном, для организации это будет равносильно гибели!

В 1951 году Рон Хаббард опубликовал статью, озаглавленную “Диагноз и восстановление здоровья групп”, где он приводит следующее наблюдение:

“Восстановление здоровья группы зависит от изучения шкалы тонов и от высокого интеллектуального оснащения руководителя группы”.

От эмоционального состояния руководителя группы — будь то большая компания или

малое предприятие – зависит потенциал выживания этой группы. Неспособный переносить движение руководитель, который находится низко на шкале тонов, будет направлять свои усилия на то, чтобы остановить движение этой группы и приспособить ее к своему личному, очень ограниченному пределу переносимости.

Очень способный переносить движение руководитель (который находится высоко на шкале тонов) будет поощрять инициативу и коммуникацию и все то, что необходимо для конструктивной, продуктивной и слаженной работы организации.

Это утверждение справедливо для всех групп, но в качестве примера давайте разберем типичную семейную ситуацию.

Отец в хорошем настроении возвращается домой после успешно проведенного дня. Войдя в дом и слыша возню детей, он бросается на кухню, где у него хранится водяной пистолет. Он заливает в него воду, затем врывается в детскую и начинает обливать их водой из пистолета. Дети в восторге кричат: “ПАПА ПРИШЕЛ!” Они начинают брызгаться водой друг в друга, и все заканчивается общей свалкой на куче одеял на полу и разговорами о том, какими интересными делами был наполнен этот день.

Способный отец, внося свой вклад в движение окружающего мира, получает удовольствие от активности других.

А вот пример отца, имеющего низкий эмоциональный тон. Он приходит домой с работы. У него был неудачный день, или неудачи преследуют его последние десять лет. Он злится и поэтому неспособен переносить движение.

Он слышит, что дети с восторгом во что-то играют в своей комнате, и когда до него доходит, что они являются причиной такого движения, он вопит: “А ну, прекратите немедленно эту возню!”

Дети, слыша его крик, моментально “опускаются” вниз по шкале тонов до тона, который находится ниже “злости”, это может быть “страх” или “горе”. Эти эмоции уже переносимы для отца, поскольку включают в себя меньше движения. Точно так же руководитель, имеющий низкий эмоциональный тон, может полностью разрушить группу!

Сварливый управляющий своим низким эмоциональным тоном создаст атмосферу, не способствующую высокой производительности. Одного только взгляда на уровень тона руководителя страны достаточно для того, чтобы написать целые тома о характере её жителей и о состоянии внутренних дел этой страны.

Поведение

Такие характеристики, как состояние здоровья, то, насколько эффективно можно использовать человека для передачи информации, его память, отношение к сексу и детям и т.д., изменяется в зависимости от того, какая эмоция выражается человеком.

Например, если вы бросаете мяч в кого-то, кто находится в тоне энтузиазма, этот человек вполне способен переносить скорость мяча и с готовностью принимает его и затем, в процессе игры, отбрасывает.

Но если вы бросаете мяч в человека, тон которого эмоционально враждебен вашему, он в раздражении отпихнет его, и вы сами пойдете его подбирать!

При эмоциональном тоне 1.5 (злость) человек схватит мяч, который вы ему бросили и, поскольку его способность переносить движение еще ниже, он захочет в ярости проколоть этот мяч или (если вам повезет) он просто зашвырнет его за забор.

А человек, эмоциональный тон которого 0.1 (апатия), попросту не заметит мяч, брошенный в него. Кроме этих физических реакций на движения в окружающей среде, необыкновенно интересно наблюдать за тем, как изменяются мотивации и намерения людей по мере того, как

они двигаются по шкале тонов.

Например, люди, которые находятся в хорошей эмоциональной форме, ориентированы на будущее, их деятельность и планы связаны с будущим. Они работают в настоящем ради будущего.

Люди, находящиеся на шкале тонов несколько ниже, погружены в текущие дела, нервно реагируя на напряженные ситуации. С будущим они связывают больше тревог, чем планов. Они много времени тратят на “пережевывание” прошлого и не уверены в себе. Люди, находящиеся внизу на шкале тонов, погружены в прошлое. Они говорят о прошлых неудачах, трудностях, болезнях и т.п.. Они избегают будущего и настоящего, они “застряли в прошлом”.

Проиллюстрируем вышесказанное.

Джон едет на машине на встречу с друзьями в Чикаго. Не успевает он выехать из Атланты, как прокалывает колесо. Но вот — все в порядке, он ставит запаску и продолжает путь.

Вскоре у машины заклинивает двигатель. У Джона сразу же падает настроение, он опускается вниз по шкале тонов, жалуется на судьбу, ему жаль терять время, ожидая ремонта. Он вспоминает обо всех своих прошлых несчастьях и начинает подумывать о том, так ли уж ему необходимо ехать в Чикаго, чтобы увидеться с друзьями.

Но вот он опять в пути, и тут налетает ураган, и ему приходится устраиваться на ночь в гостинице. Он в оцепенении сидит перед телевизором и не может заснуть из-за того, что его обуревают проблемы! Теперь он уже не сомневается в том, что ему не следовало ехать в Чикаго и начинает переживать по поводу того, что еще может с ним произойти в дороге из-за того, что удача “отвернулась” от него.

На следующее утро он обнаруживает, что у него проколоты шины — и берет билет на автобус до Атланты, дав себе слово, что никогда в жизни не поедет в Чикаго на встречу с друзьями!

Изменение эмоций

Как в вышеприведенном примере, наша способность переносить движение увеличивается или уменьшается постепенно. Никто сразу не скатывается из энтузиазма в апатию. И хотя это может произойти довольно быстро, переход к апатии обязательно включает в себя все промежуточные состояния.

Скажем, человек обнаруживает, что в его любимый автомобиль, оставленный у бордюра, врезался какой-то лихач. Обычно находясь в тоне 4.0 (энтузиазм), он испытывает горе, увидев свою разбитую машину. По мере того, как он обдумывает создавшуюся ситуацию, он быстро поднимается по шкале до тона злости. Продолжая размышлять над тем, что случилось, он может вновь соскользнуть вниз по шкале до тона горя (“сколько сил и времени было потрачено на то, чтобы довести до ума эту машину”). А при мысли о человеке, виновном в том, что случилось, он вновь поднимается до тона злости и уже готов бежать и найти этого мерзавца.

Спустя какое-то время, поразмыслив еще, он, в конце концов, поднимается вверх по шкале, но прежде чем полностью оправится от перенесенного потрясения, он еще несколько раз, как на американских горках, “прокатится” по каждому из эмоциональных состояний между тоном горя и энтузиазма.

Человек опускается вниз по шкале тонов из-за того, что кто-то или что-то разрушает его планы на будущее, мешает осуществлению решений, действий, игре и т.д. Когда люди не могут достичь цели в жизни, бизнесе, личной жизни — они опускаются вниз по эмоциональной шкале тонов.

И наоборот. Когда человек получает хорошие известия, когда будущее выглядит светлым и планы осуществляются - он поднимается по шкале. Цель, которую он потерял много

лет назад, снова перед ним! Как старый и дорогой друг, которого вы неожиданно встречаете на вечеринке — захватывающее чувство предстоящих свершений поднимает нас вверх по шкале!

Пример изменения эмоций

Для того, чтобы проиллюстрировать эмоциональную шкалу и то, как изменяется поведение человека с изменением его эмоционального состояния, давайте рассмотрим типичный случай из жизни ребенка.

Питеру 7 лет и он играет в песочнице. Ему скучно играть, потому что он уже миллион лет строит вот эти замки из песка (или ему так кажется).

Рассеянно наполняя песком очередное ведро, он слышит вдали знакомый звук колокольчика. Он думает, что это колокольчик тележки с мороженым, но, поскольку ему скучно, то он не вполне доверяет своим ощущениям. “Что это такое?” — думает он. Его внимание переключается на внешний мир. Его тон поднимается до тона бодрости.

Он снова слышит тот же звук, но теперь, находясь в состоянии бодрости, Питер не просто слышит звук колокольчика, но и уверен в том, что он означает: “МОРОЖЕНОЕ”!!!

Он поднимается еще выше по шкале тонов до тона энтузиазма и начинает мысленно рисовать свое будущее с вафельным стаканчиком мороженого в руке. Полный энтузиазма, он бежит к дому.

Взлетев по ступенькам со скоростью 30 миль в час, он чуть притормаживает у входной двери и, открыв ее, влетает в гостиную, где вынужден остановиться и оглядеться, чтобы затем направить льющуюся через край энергию на поиски няни. АХ! Она, наверное, на кухне.

Перепрыгивая через стулья в гостиной и промчавшись через столовую, он видит на кухне няню Сюзанну, разговаривающую по телефону со своей подругой Элис. Он вытягивает вперед руку ладонью вверх, привлекая ее внимание.

Теперь давайте предположим, что эмоциональный тон Сюзанны — скрытая враждебность. Возможно, она распространяет злые слухи и рассказывает другим деликатные подробности, которыми делится с ней ее лучшая подруга и которые касаются их общей знакомой Мэри.

В тот момент, когда перед ней возникает Питер, ее импульс — остановить его движение. Она злится на него и поэтому говорит: “Питер! Сколько раз тебе повторять, чтобы ты не мешал мне, когда я разговариваю по телефону. Иди в свою комнату”.

Ее злость заставляет Питера потерять скорость и задерживает осуществление его планов. Он быстро соображает, что если он будет продолжать в том же духе, он не получит мороженого никогда, и отступает. Он замедляет движение и оказывается в тоне консерватизма. Его импульс — поддержать существующий статус-кво!

Сюзанна, видя, что его поведение уже не такое требовательное, а движение замедлилось, больше не возражает против его присутствия. Она снова соскальзывает в тон скрытой враждебности и продолжает прерванный разговор по телефону, не замечая того, что она больше не настаивает на том, чтобы он ушел в свою комнату.

Между тем Питер, пребывая в тоне консерватизма, ищет себе занятия на кухне. Сначала он двигает магниты по холодильнику, потом играет с зубцами пилки — одним словом, просто занимает себя, пока Сюзанна успокаивается. Он не продолжает наступление, но он не уходит с кухни! Сохраняет спокойствие!

И тогда до него долетает звук проезжающей тележки с мороженым, и Питер через кухонное окно следит за тем, как она едет вдоль соседнего дома. Он оглядывается на Сюзанну, которая продолжает разговаривать по телефону и ему кажется, что она никогда не закончит свой разговор. Он снова впадает в тон скуки и надеется на то, что “скоро что-то

произойдет”, а сам продолжает ждать.

Звук колокольчика слышится вновь, и Питер видит, как она движется по направлению к его дому! Он снова оглядывается на Сюзанну, не видит никаких признаков того, что разговор подходит к концу, и его эмоциональный тон понижается до антагонизма.

Он подходит к ней и слегка раздраженно говорит: “Эй, Сюзан. Извини! Мороженое... малыш... деньги...?”. Он имеет в виду: “В чем дело? Давай купим мороженое, которое продается на улице!” Его отношение к происходящему: “Жизнь должна подарить мне что-то вкусенькое!”.

И опять движение Питера раздражает няню. Она кричит: “Ну все, хватит! Убирайся отсюда!”.

Испуганный ее реакцией, Питер поворачивается и идет через кухню. Он бормочет себе под нос (так, чтобы Сюзанна слышала): “Ведьма!”.

Сюзанна моментально отрывается от разговора по телефону, снова впадает в тон злости и говорит: “Что вы сказали, молодой человек?”.

Он говорит ей неправду (потому что пугается, и его тоном становится страх, когда он понимает, что натворил): “Я сказал, что у меня чешутся ноги. Когда я играл, песок попал мне в носки” (в английском языке слова “ведьма” и “зуд” созвучны друг другу).

Она возвращается к телефону, а Питер демонстративно ходит по кухне (он быстро вернулся к тону антагонизма), с треском выдвигает ящики шкафа и рассуждает на тему “отсутствия справедливости”: “Вот мама бы меня поняла”.

И снова с улицы слышен колокольчик тележки с мороженым. Питер выглядывает из окна и видит, что на этот раз тележка уезжает от его дома! Она еще ниже спускается по шкале и оказывается в тоне эмоциональной боли.

Эмоциональная боль — это ощущение близкой потери. Питер очень недолго испытывает это эмоциональное состояние (“О нет! Я лишаюсь мороженого!”) и тут же опускается по шкале еще ниже до тона злости. Он поворачивается к Сюзанне и кричит ей то, что всегда приводит ее в бешенство: “Безмозглая курица!”. Она ненавидит, когда он так ее называет.

Его цель сейчас, несомненно, направлена в сторону разрушения.

Слыша это, Сюзанна говорит в трубку: “Элис, я тебе перезвоню позже. А сейчас мне нужно решить одну маленькую проблему!”. Она вскакивает на ноги и поворачивается к Питеру, чтобы разобраться с ним, но Питер к этому времени сполз из тона злости в тон страха и улизнул с поля брани!

Сейчас Сюзанну не интересует восстановление справедливости. Ее задача — окончательно заставить этого мальчишку замолчать. Она запрет его в его комнате, и он будет сидеть там, пока не поумнеет!

Выиграв время у этой “чертовой няни” и чувствуя себя от этого в большой безопасности, Питер оказывается в тоне “скрытой враждебности” и остается в нем, пока случайно не задевает вазу в столовой и не роняет ее на пол. Она разлетается на мелкие кусочки.

На какой-то момент его охватывает чувство радостного возбуждения от того, что он отомстил этой злодейке, но это чувство быстро сменяется страхом, когда он слышит ее приближающиеся вопли. Вдруг до него доходит, что ваза, которую он разбил, принадлежала совсем не Сюзанне. Это была любимая мамина ваза! Он бежит в свою комнату, крича: “Сюзанна, извини! Я не хотел!”.

Его воображение рисует картину того, что должно сейчас произойти (он делает это по аналогии с тем, что уже бывало в таких случаях, т.е. по аналогии с прошлым опытом — обратите внимание: с прошлым, а не с будущим). Эта воображаемая картина накладывается в его сознании на жуткую реальность — на то, что происходит с ним сейчас. Он сбегает в свою

комнату, захлопывает за собой дверь и запирает ее на ключ.

Между тем, Сюзанна уже тут, у его двери, и он слышит ее вопль: “Питер, сейчас же открой дверь!”.

Питер понимает, что его загнали в угол. Он ничего не может сделать! Он опускается еще ниже до тона умиловления (жертвоприношения). (Умиловление” означает: “дать что-то кому-то, чтобы избежать наказания”. Эта эмоция проявляется тогда, когда человек пытается откупиться от неприятностей.)

К этому времени он находится в состоянии сильнейшего эмоционального стресса. Сюзанна пытается ворваться в дверь его комнаты, а звук ее голоса становится непереносим для него. Он через дверь начинает молить ее о пощаде: “Сюзан, прости меня. Ты не безмозглая курица. Честное слово, я больше никогда не буду тебя так называть, и я буду сидеть здесь, в комнате, до вечера, и никуда не выйду, и вообще я сделаю все, что ты захочешь”.

Сюзанну настолько раздражает непереносимая для нее скорость движения, порожденная данной ситуацией и, кроме того, ей еще столько всего предстоит сделать, что ей и в голову не приходит беспокоиться по поводу эмоционального состояния маленького мальчика, трясущегося от страха по ту сторону двери.

Она слышит, как он через дверь извиняется перед ней и понимает, что она “победила”. Но это не радует ее. Она так же расстроена, как и он.

И она кричит через дверь: “Вы правильно сделаете, молодой человек, что останетесь здесь. И перед тем, как уйти: “Вот подожди, придут твои родители!”.

Это прощальный залп, выпущенный по нему хоть и неумышленно, тем не менее, ставит под угрозу его будущее.

Тяжело переживая случившееся, он рисует в своем воображении картину того, что сделают с ним родители, когда придут домой. Итак, будущее представляет угрозу, в настоящем он чувствует себя очень неудобно, а прошлое связано с потерей мороженого и уважения к себе — и все это вместе взятое лишает его всяких надежд. Он начинает плакать. Это горе.

И вдруг Питер, поглощенный мыслями о своей потере и о безвыходности положения, слышит удаляющийся звук колокольчика — это все дальше уезжает тележка с мороженым. Еще одно сильное ощущение горя — и он соскальзывает в тон апатии.

Дело кончается тем, что домой приходят его родители, выслушивают сообщения Сюзанны о том, как “безобразно вел себя Питер весь день” и что именно по его вине разбилась ваза, а она здесь ни при чем.

Жизнь продолжается, и родители Питера могут оказаться в недоумении - отчего так изменился характер их сына? И они никогда не поймут, что причиной этих изменений была его реакция на несправедливость со стороны другого человека, лишившего Питера его законных прав в то время, когда родителей не было рядом с ним.

Устойчивые (навязчивые) эмоции

У людей, оказывается, бывают устойчивые эмоции.

Гарри всегда пребывает в тоне злости. Бывают периоды, когда его тон повышается, но что бы ни случилось в окружающем его мире, его реакцией является злость. Диктор, читающий новости, всегда проявляет одну и ту же модель поведения. Служащий фирмы при первых же признаках того, что ему будет трудно справиться с работой, проявляет эмоцию горя. Это — примеры УСТОЙЧИВЫХ эмоций.

Устойчивые эмоции — это тот уровень эмоциональной реакции, на котором со временем человек воспринимает то, что связано с выживанием: комфорт, деньги, восхищение, согласие и

т.д., который становится моделью его поведения.

Поскольку устойчивые эмоции не изменяются в разных ситуациях, они могут рассматриваться как нечто нерациональное. Устойчивые эмоции — это не что иное, как необычное “решение”, которое принимает человек в нежелательных для себя обстоятельствах.

Если ребенок постоянно слышит: “Не делай это”, перед тем как его движение принудительно останавливается, он, в конечном счете, войдет в тот эмоциональный тон, который у него ассоциируется с этими словами. И это будет его стандартной реакцией. Остановка его движения ассоциируется в его сознании со словами, голосами, манерами людей из его окружения, и когда он видит или слышит это, он реагирует в определенном эмоциональном тоне. Это является защитным механизмом, который он использует для того, чтобы избежать остановки своего движения.

Если управляющий в офисе имеет низкий эмоциональный тон, одного звука его голоса достаточно, чтобы служащие расстроились и замолчали. Всплеск злости в общественном месте может стать причиной того, чтобы люди оказались в тоне страха! Их собственный прошлый опыт столкновения со злостью диктует им запрограммированную реакцию на ее проявления, когда бы это ни произошло.

Давайте рассмотрим еще один пример того, как проявляются устойчивые эмоции. Вернемся к нашему юному другу Питеру.

Прошло три недели после инцидента с няней. Мы снова видим, что он играет в песочнице. Ему кажется, что он что-то слышит. “Что бы это могло быть?” — думает он, и его тон поднимается до бодрости. Он снова слышит колокольчик и бежит на улицу убедиться в том, что это действительно то, что он думает. “Да, это мороженое!”.

В энтузиазме он бежит через газон, по ступенькам, и вот он уже в доме. Он знает, что няня сидит на кухне и разговаривает по телефону. Он мчится через гостиную, перепрыгивает через стулья в столовой и медленно подходит к кухонной двери.

Замедленное движение — это его реакция на недавнее столкновение с няней. В тот раз она остановила его движение, и он испытал тогда облегчение только после того, как проявил эмоцию умилоствления.

Поэтому он, опустив голову и шаркая ногами, подходит и говорит (мягко потянув ее за рукав): “Сюзан? Сюзан? Сюзан?! СЮЗАН!!!”. С каждым разом он все более настойчиво повторяет ее имя, но бормочет его в тоне неискреннего умилоствления. Это продолжается до тех пор, пока она не говорит: “Подожди минуточку, Элис. Питер что-то хочет мне сказать”. Она поворачивается к Питеру, видит, что его движения медленные и поэтому переносимы для нее, и с большой симпатией спрашивает: “Что, дорогой?”.

Он отвечает тихо, мило и скромно: “Сюзан, на нашей улице стоит тележка с мороженым, и если ты дашь мне доллар, я буду весь день хорошо себя вести”.

“Конечно, дорогой”. Она дает Питеру доллар. Она понимает и ценит его тон умилоствления и тем самым преподает ему урок, усвоенный ею еще в юности: хочешь чего-нибудь добиться — умилоствляй.

Теперь маленький Питер знает, что делать. Большую часть времени он находится в тоне энтузиазма, но интуитивно он чувствует, что скорость движения имеет что-то общее с мороженым.

В дальнейшем, в особенно напряженный период своей жизни он снова использует этот прием, и чем лучше это работает, тем чаще он его использует. Чем больше необходимого для выживания он может получить таким образом, тем более “запрограммированной” становится его реакция. В стрессовых ситуациях она самопроизвольно проявляется в виде определенной манеры себя вести. И в результате, конечно, тон умилоствления становится его устойчивой навязчивой эмоцией!

Когда мы говорим о том, что в случае с Питером тон умилоствления работает, это означает всего лишь то, что он помогает Питеру избежать ситуаций, когда он может быть остановлен. Ирония судьбы состоит в том, что он сам останавливает себя при этом, без всякой помощи извне!

И это может стать трагедией, если то движение, которое впоследствии он может расценить как чью-то попытку остановить его, на самом деле будет обычным движением, которое необходимо для выполнения работы, дающей средства к существованию. И если такая ассоциация у него возникнет, это будет означать, что его устойчивая эмоция будет “работать” таким образом, что его будут увольнять с работы. Все! Ни одного движения больше!

Постоянные (хронические) эмоции

Общий эмоциональный тон человека складывается из ряда факторов, включающих обучение, опыт, тон ближайшего окружения, травмы, а также количество жизненной силы или энергии, находящейся в его распоряжении.

Л. Рон Хаббард дает определение “постоянной эмоции” как явно не выраженного скрытого эмоционального тона человеческой жизни.

Для того, чтобы определить этот тон, необходимо принимать во внимание каждый из перечисленных выше факторов. Для того, чтобы понять, что такое постоянный тон, нужно сравнить черты характера, обычно ассоциируемые с молодостью (идеализм, энергия, сила и т.д.) с тем, что имеется в старости. Это сравнение покажет нам контраст между не сомневающимся оптимизмом молодости и разрушительным воздействием жизни на эмоциональное состояние человека. Постоянный тон имеет тенденцию постепенно снижаться.

Каждый человек ежедневно перемещается вверх-вниз по шкале тонов, но этот повышающийся или понижающийся тон (который называют “социальным” или “острым”) всегда связан с постоянным эмоциональным состоянием человека. Постоянный эмоциональный тон не меняет своего положения на шкале тонов.

Острый тон может неожиданно измениться из-за получения хороших известий или перевода разговора на более приятную тему. Этот тон непостоянный и меняется под влиянием окружающей среды.

Постоянный тон оказывает доминирующее влияние на то, насколько продуктивно человек действует и насколько счастливым он себя чувствует. Люди с высоким постоянным тоном быстрее восстанавливаются после получения плохих новостей, проявляют большую настойчивость в достижении досрочных целей, обладают способностью более быстрого восприятия и лучшего контроля над всеми сферами жизни.

В нашей повседневной деятельности нас больше интересует состояние острого и устойчивого тонов. Эта книга описывает и анализирует их.

Наша задача заключается не в том, чтобы превратить свои рабочие места в реабилитационные центры для людей с низким постоянным тоном. Нам и нашим коллегам необходимо иметь высокий уровень тона и продуктивно работать, причем сделать это безотлагательно. А это значит, что мы сами должны научиться эффективно выходить из нежелательных кратковременных острых эмоциональных состояний, а состояния низкого постоянного тона доверить специалистам, работающим по технологии Л. Рона Хаббарда, которая специально была разработана им для того, чтобы решить эту проблему.

Часть третья

Весь мир — театр

Теперь рассмотрим некоторые характеристики эмоциональных тонов. Здесь дается

краткое описание каждого тона и указываются те отличительные особенности, которые позволяют распознать определенный тон,

В конце каждого раздела, посвященного описанию конкретного тона, я привожу перечень киноперсонажей для того, чтобы проиллюстрировать эти эмоциональные состояния. Вспоминая Шекспира, можно сказать: весь мир — театр, а люди — в нем актеры.

Начнем с нижней строчки шкалы тонов и будем подниматься по ней вверх.

0.1 АПАТИЯ

Пребывающий в апатии человек избегает общения и совершенно не осознает ни того, что происходит с ним, ни того, что происходит в мире вокруг него.

Этот человек хронически болен и неустойчив как по отношению к себе самому, так и к другим людям. Он не передает и не получает информацию он даже представить себе не может, что есть внешний мир, с которым он может общаться. “Это не имеет никакого значения. Все равно я умру”.

Его готовность переносить движение практически равна нулю. Его готовность контролировать движение равна нулю.

Он привержен наркотикам и заядлый игрок. Он полностью подчиняется внешним движениям и изолируется от жизни.

Люди, которые вышли на пенсию и удалились от дел, вскоре обнаруживают, что движение их работы давало им определенный азарт в жизни. Если они не будут поддерживать свою активность на прежнем уровне, они неизбежно согласятся с отсутствием движения и войдут в тон апатии.

Несколько лет назад я разговаривал с несколькими такими людьми. Ни один из них не хотел говорить о своем будущем. Их настоящее было совсем не таким, о каком они мечтали, но если бы вы только слышали, как они говорили о своем прошлом!

Единственное движение, которое существовало для всех этих людей, было движение из памяти, когда они вспоминали события давно минувших дней.

Сказанное мной вовсе не означает того, что апатия — это возрастная категория. Апатия - это эмоция, а не старость.

Однажды я помог одному молодому человеку, который окончательно оставил надежду когда-либо научиться водить машину. Он не помнил даже, с каким энтузиазмом мечтал когда-то, что будет разъезжать повсюду на собственном автомобиле. Он рассуждал о том, что для него это не так уж и важно, потому что его вполне устраивает велосипед — тем более, что это полезней для здоровья. Но могу поклясться, что он отнюдь не выглядел при этом счастливым человеком.

Прошла неделя, и когда он прошел тест, невозможно было поверить, что это был тот же самый человек. Его тон быстро поднялся вверх, когда мы определили причину его трудностей, и он сиял от гордости! Он полностью избавился от чувства апатичной безнадежности в отношении вождения машины.

Был случай, когда я работал с одним продавцом, который успешно занимался своим бизнесом, но в один прекрасный день, столкнувшись с множеством проблем, оставил его. Он кое-как перебивался, установив минимальные цены на свои продукты. А все дело было в том, что когда движение стало для него невыносимо, как бизнесмен он вошел в тон апатии и напроочь забыл о том радостном возбуждении, которое сопутствует удачному бизнесу.

Когда люди счастливы в браке и долгие годы живут, завися друг от друга, в тон апатии часто впадает тот, кто переживает смерть своего партнера. Пережив горечь утраты, он оказывается в тоне апатии, если не найдет какое-то занятие или деятельность, которая

отвлечет его внимание.

Если этого не происходит, за его апатией иногда быстро следует смерть, т.е. полное эмоциональное опустошение и прекращение физического существования.

Дастин Хоффман в финале фильма “Полночный ковбой”, Стив Мак-Кин в фильме “Папилион” в последние дни пребывания в одиночной камере.

0.5 ГОРЕ

Горе — это потеря. Человек оказывается в тоне горя, когда что-то теряет.

Для этого тона характерны проблемы со здоровьем и подверженность несчастным случаям. Это может быть самоубийство или автокатастрофа. Такого человека легко распознать, он очень неуверен в себе, и у него сильно занижена самооценка.

В состоянии горя человек полностью погружен в горечь своей утраты. И хотя его внимание полностью инвертировано, он, тем не менее, способен откликнуться на мягкое прикосновение руки человека, выражающего ему свое сочувствие.

Чего бы это ни касалось — поражения в соревновании, потери любимого человека или вещи, горе — это всегда потеря.

Жизнь для человека, переживающего горе, — это жизнь без света и радости, это тоскливое и бесцельное существование.

Утрата тех, кого мы любим, представляет собой настолько драматическую потерю невообразимого количества единиц жизненной энергии, что наш запас жизненных сил начинает таять под влиянием мысленных образов этих утрат, часто бессознательно воссоздаваемых нами.

Эти воспоминания о пережитом нами горе подобны камню на шее. Они остаются где-то на заднем плане, в глубине нашего сознания, но, тем не менее, в полной мере способны оказывать влияние на наше поведение, когда кто-то или что-то в окружающем нас мире “приводит” их в действие.

Банкротство, увольнение с работы, предательство того, кому мы доверяли, драматическим образом влияет на нашу жизнь. Под влиянием этого человек может полностью сменить жизненную ориентацию, т.к. начнет стремиться к тому, чтобы ничто в окружающем его мире не напоминало ему о происшедшей с ним трагедии.

Людей в состоянии горя гипнотизирует сам ход жизни. Они могут иметь все, но отказываются от самоопределения, и в силу этого их поведение будет отражением действий внешнего мира.

Такие люди не могут нормально работать, потому что их внимание фиксируется на определенных вещах. Они могут сидеть, не сводя взгляда с выключателя, или ручки, или любого другого предмета. Они считают, что думают о чем-то или мечтают, но на самом деле они просто фиксируют свое внимание на определенных объектах окружающей обстановки. Они быстро устают, часто получают травмы, их легко втянуть в бунт. Скажем, у руководителя организации возникает неблагоприятная цель, для осуществления которой ему нужны послушные исполнители. Он заваливает их бесчисленными приказами, а они безропотно начинают их выполнять. Они слепо подчиняются самым жестоким распоряжениям, и при этом их совершенно не интересует моральный аспект того, что происходит. Джордж Оруэлл в своей книге “1984 год” очень точно описал, что происходит с людьми, наводящимися в данном тоне, когда ими правят жестокие угнетатели.

Крестовые походы совершались по имя того, чтобы вернуть бесценные священные реликвии, попавшие в руки “варваров”, и этот заряд горя и апатии был использован для того, чтобы “уничтожить язычников”, не допускал даже возможности их оправдания.

Если вы сталкиваетесь с проявлением деспотизма в коллективе, знайте, что в этом коллективе работают неспособные разумно действовать люди в тоне горя или апатии, а руководят ими люди в тоне злости.

Прикованный к постели Том Круз в фильме “Рожденный четвертого июля”.

Кристофер Ривз в фильме “Где-то в это же время” — после того, как он расстался с любимой женщиной и перед тем, как опустился до тона апатии, затем смерти; Джон Войт в “Полночном ковбое”; соседка по комнате в фильме “Единственная белая женщина”; все персонажи книги “Время убивать”.

0.8 УМИЛОСТИВЛЕНИЕ

От горя совсем недалеко до умилоствления. Для поведения человека, находящегося в тоне 0.8, характерно стремление откупиться от обидчика всем, чем угодно, только бы заставить его отступить. Это — отчаянная попытка “перейти на сторону” источника опасности.

УМИЛОСТИВЛЕНИЕ означает “избирательное дарение, жертвование, одаривание с целью избежать наказания”. Его используют тогда, когда необходимо отвести от себя угрозу и сдаться на милость победителя, используя для этого подарки, улыбки, что-то принадлежавшее вам и т.д.

Следует иметь в виду, что человеку, который находится в тоне умилоствления, может просто казаться, что определенные люди представляют для него угрозу, в то время как это может совсем не соответствовать действительности. Это — особенность его восприятия, поскольку в тоне 0.8 способность адекватного восприятия настолько понижена, что человека переполняют воображаемые угрозы.

Вот несколько примеров данного состояния.

Врач откупается от разгневанных пациентов тем, что лечит их бесплатно. Продавец делает неправомерные скидки на товары из-за того, что не может спокойно смотреть в лицо будущего.

Заказчик соглашается на все условия продавца и покупает совсем не то, что собирался, только потому, что хочет избежать гнева продавца, который так много времени потратил на переговоры с ним.

Служащий пишет отчеты своему боссу с целью заслужить его благосклонность, хотя отчеты не соответствуют действительности.

Это и те, кто всюду сует свой нос: доносчики, лизоблюды, подхалимы, вызывающие раздражение всех служащих офиса.

Это руководитель, так сильно старающийся, чтобы все его любили, что его подчиненные перестают что-либо делать. Это происходит оттого, что находясь в тоне 0.8, он утрачивает контроль.

Умилоствление - это тон, находясь в котором шантажист стремится загнать в клетку свою жертву, а “слуга церкви” пытается тайно соблазнить свою прихожанку. Добившись этого, они будут продолжать преследовать их угрозами разоблачения и осыпать проклятиями, лишая их положения, здоровья, покоя и всего, что им было дорого.

Чарли Шин в фильме “Уолл-Стрит” (пытаясь заполучить большой счет); Джеймс Кан в фильме “Нищета”, Марлон Брандо в фильме “Отражение в золотом глазу”, Ингрид Бергман в фильме “Газовая лампа”.

0.9 СОЧУВСТВИЕ

Очень часто неверно понимают, что означает сочувствие. Необходимо учитывать, что этот тон имеет два аспекта: 1) состояние человека, который выражает сочувствие; 2)

состояние человека, которому выражают сочувствие.

Первый аспект отражает тон человека, который понимает эмоциональное состояние, в котором находится тот или те, кому адресовано его сочувствие. Такой человек всегда чувствует боль окружающих его людей, раненых животных и сопереживает им.

Действия родителей, осыпающих детей подарками и создающих им тепличные условия во время болезни, приводят к тому, что их дети, вырастая, начинают донимать своих начальников больничными листами и жалобами на то, что им “тру-у-удно” (ведь это всегда “срабатывало” тогда, когда он были маленькими, ведь так?)

Это не значит, что сочувствие не имеет право на существование. Л. Рон Хаббард писал о том, что если бы мы не выражали сочувствия друг другу, мы не смогли бы выжить как вид (Из курса “Оценка поведения человека”) Речь идет о другом: сочувствие как длительное эмоциональное состояние приносит вред.

Управляющий, находящийся в тоне 0.9, может до такой степени проникнуться жалобами своих подчиненных, что сильно рискует довести компанию до банкротства.

Второй аспект тона 0.9 — это эмоциональное состояние человека, к которому проявляют сочувствие. Этот аспект отражает как бы другое направление потока. Человек стремится к тому, чтобы его пожалели и поддержали.

Эта поддержка совсем иного рода, чем помощь друга по дому в воскресенье днем. Это смиренная коленапоклоненная мольба о моральной и физической поддержке. При этом человеку не нужно, чтобы его научили ловить рыбу, ему гораздо более необходимо, чтобы нашелся человек, который дал бы ему рыбу. Он разыграет целый спектакль на тему того, сколько трудностей он пережил, как тяжело ему было работать и как от многого ему пришлось отказаться и т.д. К тому же, он так болен!

В этой категории людей мы находим таких, которые плачутся по поводу того, что “они не перенесут этих изменений в политике компании” и что “на выполнение этого проекта уйдут годы работы”.

В этом тоне пребывают люди, которые не верят в то, что смогут выжить без поддержки других.

Сочувствие имеет практическую ценность тогда, когда человек получил травму и нуждается в помощи. Поскольку человеку, в таком состоянии естественно выражать сочувствие, он действительно нуждается в поддержке. Вы, наверное, не раз наблюдали, что больных или травмированных людей окружают бодрые и энергичные люди. Это — часть механизма сочувствия.

Вы могли заметить, что в последнее время увеличивается количество людей в тоне сочувствия, которые работают, “чтобы заработать себе на хлеб”. Если вы все же решитесь нанять такого человека на работу, не подпускайте его близко к оборудованию, которое может сломаться. Движение механизма будет раздражать человека в тоне 0.9, и он допустит его поломку, просто, чтобы избавиться от дискомфорта состояния.

С этими людьми “не в порядке” лишь то, что они находятся низко на шкале тонов и поэтому не обращают внимание на то, что их окружает. Они подвержены несчастным случаям. У них неясные ощущения, и их способность контролировать движение падает по мере того, как они опускаются вниз по шкале тонов.

Интересно отметить, что когда к человеку, находящемуся в этом тоне, систематически проявляется милосердие, это ему не помогает! Ему становится еще хуже, поскольку его бессилие подтверждается теми, кто дарит подарки, оказывает поддержку, а от него не требуется ничего взамен!

Сказанное выше не предполагает, что для того, чтобы люди нормально работали, необходимо ввести режим жестокого подчинения или иные суровые меры, как не предполагает и того,

что мы не должны обращать внимание на людей, нуждающихся в помощи! Сказанное выше означает лишь то, что сочувствие, как эмоция, имеет очень ограниченное практическое применение. Мы должны понимать, что реальная помощь означает изменение ситуации таким образом, что человеку больше не требуется помощь. Нам нужно очень хорошо подумать для того, чтобы понять, как именно нам следует поступать в подобных случаях, чтобы человеку, которому мы хотим помочь, от нашей помощи не стало еще хуже!

Нашей целью должно быть не выражение сочувствия, а эффективная помощь. В результате мы будем иметь процветающие группы и высокий моральный дух их членов.

Устойчивый тон 0.9 означает потери в бизнесе и личной жизни и его необходимо поднимать — ради всеобщего блага, а особенно ради блага человека, находящегося в этом тоне!

В фильме “Унесенные ветром” — соперница Скарлетт О’Хара, благовоспитанная леди, которая вышла замуж за Эшли; мать убийцы в фильме “Мертвая зона”.

1.0 СТРАХ

Страх — это очаровательный тон. Люди, пребывающие в тоне 1.0, врут даже тогда, когда вполне можно сказать и правду.

Этому тону сопутствуют болезни, на которые люди тратят большую часть своей жизни.

Такие люди подчиняются всем, но их преданность очень непостоянна. Они дружат с теми, кто в данный момент представляет для них самую большую угрозу и разрывают дружбу, как только чувствуют, что угроза миновала.

Это трусы, которые избегают любого соприкосновения с опасностью — реальной или мнимой.

Поскольку они находятся низко на шкале тонов, их внимание обращено в прошлое, их легко обмануть людям пребывающим в тоне скрытой враждебности и контролировать тем, чей тон 1.5 — злость.

Один из аспектов того, почему люди, находящиеся в тоне страха, опасны для окружающих — это то, что они создают огромный беспорядок вокруг себя. На их наблюдения совершенно нельзя полагаться, их выводы неверны и приукрашены трагичными домыслами.

Сталкивались ли вы с тем, что кто-то, не имеющий абсолютно никакого личного опыта в том, что вы хотите сделать яростно доказывал вам опасность последствий?

Однажды, когда я еще учился в колледже, наша группа собиралась идти в поход в горы, и мы пригласили одну девушку присоединиться к нам. Так вот, ее реакцией было предупреждение о том, как это опасно, потому что в горах живет огромное количество людей, до зубов вооруженных топорами, и они убивают всех подряд!

Она рассказывала жуткие истории про эти горы и только после того, как мы вернулись из похода, мы узнали, что она никогда в жизни не была в горах!

Я вспоминаю, как во время этого похода мы лежали в спальнях мешках, смотрели на звезды над головой и уже собирались заснуть, и тут моя девушка спросила меня, есть ли в горах медведи. Этого я не знал, но, на всякий случай, просто чтобы она выбросила это из головы, сказал, что здесь слишком высоко и медведей здесь не бывает.

Она спокойно заснула, а я провел всю ночь без сна. Я боялся, что где-то поблизости бродят эти свирепые звери и даже видел какие-то подозрительные тени!

Я хочу еще раз подчеркнуть, что ни тон страха, ни другие тона, которые находятся внизу шкалы, не являются чем-то плохим. Каждый из них существует в силу того, что, находясь на более высоких уровнях, мы не всегда можем получить то, что нам необходимо для выживания. Каждый тон занимает свое место в общей схеме и оказывается даже полезным в игре, называемой жизнью.

Например, гуляя по лесу и встретив медведя, вы не станете говорить ему: “Здравствуй, Мишка!” и протягивать руку, чтобы потрепать его за ухом. Естественным чувством, которое испытывает нормальный, рационально действующий человек в тот момент, когда встречается медведя в лесу, является чувство страха. Страх необходим для выживания — испытывая чувство страха, мы ощущаем, что наши ладони и ступни покрываются потом. Это включает ваше внимание и скорость. Вы лучше видите дорогу, ветки деревьев, поверхность скалы и все остальное — и вот вы уже с воплем несетесь прочь, спасая свою жизнь!

Оказавшись в безопасности, вы снова поднимаетесь вверх по шкале!

Надо иметь в виду одну важную вещь, которая касается тонов, расположенных внизу на шкале: все они представляют ограниченную ценность для выживания. Но если человек долгое время находится в низком тоне, его жизнь становится все более и более невыносимой и все труднее поддается контролю.

Джуди Фостер в фильме “Молчание ягнят”, когда она сталкивается с характером Хопкина; Энн Арчер в фильме “Узкая полоса”; все те, кто смотрит фильмы с участием Стивена Кинга; Майкл Дуглас в фильме “Фатальный исход”; Рой Шейдер, когда он думает о лодках в “Челюстях”; молодой священник в фильме “Экзорсист”; Дасти ХOFFман в фильме “Человек дождя”.

1.1 СКРЫТАЯ ВРАЖДЕБНОСТЬ

Скрытая враждебность — это самый опасный тон на шкале. Кроме того, его труднее всего определить, поскольку человек в тоне 1.1 демонстрирует вам, что он — ваш друг, между тем, как истинное его намерение скрыто, и он в любой момент готов вонзить нож вам в спину.

Тон 1.1 находится на шкале тонов между страхом и злостью. Человек злится на что-то, но боится того, что произойдет, если он продемонстрирует свою злость. Поэтому он улыбается, но готов нанести вам удар сзади. Скрытая враждебность разрушает бизнес, репутацию, брак, культуру.

Враждебность называется скрытой, потому что это эмоция, проявления которой не видно. Истинная цель такого человека — не показать своих разрушительных намерений и скрыто контролировать других.

У человека не хватает смелости открыто говорить то, что он думает, и поэтому его бунт будет скрыт ото всех, он подрывает и парализует деятельность других.

Человек в тоне 1.1 говорит вам “как друг”, что вам стоит похудеть на несколько килограммов. Истинным его намерением при этом, конечно, не является желание помочь вам. Он стремится к тому, чтобы вы сосредоточились на самом себе, чтобы ваше внимание обратилось на себя, а это именно тот случай, когда человек не способен заметить “змею, притаившуюся в камнях”.

В отличие от тона выраженной злости, тон 1.1 способен убить вас. Ведь вы живете, совершенно ничего не подозревая, в то время как за кулисами не покладая рук трудится человек, желающий вашей гибели!

Он опасен. Он постоянно меняет свое мнение по поводу проектов и решений. Такой человек передает только плохие новости и выставляет других на посмешище, преследуя свои неблагоприятные цели.

В отличие от людей, находящихся в тоне “отсутствия сочувствия” (1.2), которые испытывают удовлетворение, видя, что вы страдаете, люди, находящиеся в тоне скрытой враждебности, заставляют вас страдать!

Они контролируют других без их ведома, причем делают это, сводя на нет их достоинства и уничтожая их как личностей.

Для людей в тоне 1.1 главное — придерживаться условностей, принятых в обществе. Обычно они хорошо выглядят, подтянуты, одеты таким образом, чтобы подчеркнуть, что у них более тонкий вкус, чем у других людей, а также для того, чтобы скрыто контролировать внимание людей, их окружающих.

Несколько лет назад я присутствовал на одном семинаре. Во время перерыва я обратил внимание на молодую особу, которая разговаривала со своим боссом. На ней была плотно облегающая фигуру кожаная блузка, молния на которой была наполовину расстегнута.

Всякий раз, когда она поворачивалась, чтобы бросить взгляд на присутствующих (что она делала довольно часто), она наклонялась так, чтобы была видна ее грудь. И каждый раз при этом глаза ее босса на мгновение оказывались прикованными к ее груди. Он не хотел, чтобы она видела его взгляд. Он не понимал, что она знала, что он смотрит на нее. Она играла с ним, как с марионеткой!

Они продолжали разговаривать, и их разговор казался непринужденной дружеской болтовней, но оба они находились в состоянии скрытой враждебности, и каждый из них хотел осуществлять контроль над другим без его ведома. Это было интересное соревнование!

Я подошел к ним и спросил ее, знает ли она о том, что ее грудь видна всякий раз, когда она поворачивается. Он покраснел, она заморгала, а я сказал: “Пожалуйста, застегните блузку. Эти неприятно и неприлично”.

Они не знали, что делать — то ли смотреть на часы, то ли в пол, и я отошел от них. На следующий день она подошла ко мне и стала говорить, как ей понравился семинар, и на этот раз на ней была очень милая блузка с высоким воротником! Она случайно потерпела банкротство и из-за этого поднялась вверх по шкале тонов, добившись больших успехов на семинаре!

Пожалуйста, запомните: эти тона не являются постоянными. Тон человека можно очень легко поднять, если знать, как это сделать. Об этом мы поговорим в следующих главах, а пока просто не впадайте в панику, если вы обнаружите себя или кого-то из ваших близких в одном из рассмотренных нами тонов. Важно то, что этому можно помочь, и вам станет легче, когда вы узнаете, что это совсем не сложно!

А вот еще один пример тона скрытой враждебности в действии. Когда я был в Сиэтле, я дал задание группе людей познакомиться с тремя незнакомыми людьми, которые находились в той же комнате. Они приступили к выполнению задания, а я наблюдал за тем, как изменяется их тон.

Мое внимание привлек человек, классический пример тона 1.1. Он был безупречно одет, на нем была яркая спортивная куртка и бабочка, волосы великолепно уложены, и у него были точеные черты лица, словно он сошел с плаката, рекламирующего смокинги. Боже мой, как же он был хорош!

На его лице словно было написано: “Я такой замечательный и заботливый”. И с этим выражением лица он пожимал кому-то руку и затем тряс ее двумя руками. И продолжал, продолжал, продолжал трясти!

Тем временем жертва нашего денди с бабочкой, стараясь не показаться обиженным или невежливым, пытался закончить это бесконечное рукопожатие. На лице его было написано: “Отдайте мне, пожалуйста, назад мою руку”. Он все более и более сосредоточивался на самом себе и чувствовал себя очень неловко.

А человек с бабочкой все продолжал трясти его руку, глядя ему в глаза.

Тот, кто стал жертвой грубой выходки, окончательно ушел в себя и решил, что это он делает что-то не то. На самом деле он все делал правильно. Он просто ощущал себя как человек, испытавший на себе воздействие тона скрытой враждебности.

Другой пример, тетя Хелен спрашивает вас, и ее голос полон тревоги: “Как у тебя дела,

дорогой?” Вы отвечаете: “Все прекрасно, тетушка”.

Ее брови ползут вверх, и она говорит: “Ты в этом уверен?” - подразумевая, что совсем не все прекрасно. Она очень спокойно усомнилась в том, что вы ей сказали, и вы чувствуете, что уже менее уверены в том, что было сказано минуту назад и теперь вам надо защищаться.

Случалось ли вам вступать в разговор с кем-либо, чувствуя себя при этом “открытым миру”, а заканчивать его с чувством, что вы ровным счетом ничего из себя не представляете? Начинать разговор в приподнятом настроении, а заканчивать, думая: “А ведь я и не думал, что стал почти лысым”. На самом деле, лысина здесь ни при чем. Просто когда ваш собеседник, не отрываясь, смотрел на линию ваших волос, вы чувствовали, что вас негативно оценивают, но не понимали, в чем дело. В этом состоит скрытая враждебность.

Мы с Бредом дружили уже много лет. Несколько лет назад у нас с ним родился проект, и мы создали свою компанию. Наш бизнес процветал, мы трудились, не покладая рук, и жена Бреда была недовольна тем, что Бред полностью был поглощен своей работой. Она никогда не высказывала вслух своего беспокойства, и я вообще не знал, что это ее волнует. Бред тоже не обращал на это никакого внимания!

В начале каждой новой недели Бред еле-еле, будто сонный, тащился в контору.

Время от времени он говорил, что ему необходимо быть более заботливым супругом. И довольно часто он был погружен в себя.

Интересно то, что когда дела в конторе шли плохо, она готовила ему прекрасный обед и старалась во всем угодить, чего никогда не было, когда дела в конторе шли хорошо!

Все это всплыло после того, как мы пережили кризис в делах. На самом деле она проводила закулисную работу, чтобы развалить наш бизнес и нашу дружбу! У нас с Бредом никогда в жизни не было разногласий, а тут мы ни с того ни с сего стали жить, как кошка с собакой. Как выяснилось потом, она за моей спиной рассказывала Бреду обо мне пикантные подробности (которые были ложью), а мне рассказывала то же самое о нем! А мы были так поглощены тем, что удача неожиданно отвернулась от нас, что нам просто некогда было оглянуться и посмотреть на то, что на самом деле происходит вокруг!

Скрытая враждебность. Очень опасное, смертельно опасное эмоциональное состояние для неинформированных и неподготовленных!

А вот еще один случай. Несколько лет назад, когда я пришел на консультацию к хироманту, в приемной я увидел секретаршу, которая под самым носом у своего шефа намеренно разваливала дела его офиса!

Потребовалось немного времени, чтобы убедиться в этом, и после того, как она получила расчет (уже не было времени поднимать ее тон, поскольку по ее вине в офисе создалась чрезвычайная ситуация), мы подошли к столу, за который она работала, и нашли там три неоплаченных счета за аренду помещения, а также уведомление о лишении права аренды, присланное неделю назад разгневанным хозяином-арендодателем.

Все служащие взбунтовались. Помимо всего прочего выяснилось, что по офису циркулировали сенсационные (и ложные) слухи, которые исходили - от кого бы вы думали? Ну, конечно же, от нашей секретарши в тоне скрытой враждебности.

Сразу же было доказано, что эти слухи не соответствуют действительности, и тем самым всем служащим стали ясны истинные цели человека, от которого исходили эти слухи.

Когда это все открылось, тут же было прекращено дело, возбужденное против одного из пациентов. Она подала против него иск в суд только на основании того, что он отказывался отвечать на ее телефонные звонки. Она чувствовала себя абсолютно никому не нужной, и ей стало казаться, что именно он в этом виноват. А он и понятия не имел о том, что она ему звонила, потому что кто кроме нее мог ему об этом сказать, если именно она сидела в приемной на телефоне!

Трамплин для болезней, передающихся через секс.

Для людей, находящихся в тоне скрытой враждебности, характерны случайные нерегулярные, беспорядочные сексуальные отношения. Здесь же мы встречаем использование секса как наказания. К этой категории относятся также люди, жестоко обращающиеся с детьми.

Эмоциональный тон 1.1 — это почва для передачи болезней через секс, поскольку люди в тоне скрытой враждебности никому не говорят о том, что больны сами и с удовольствием передают инфекцию своим партнерам.

Это безответственные люди. Они клянутся вам в любви и верности, а затем с легкостью предадут вас и уходят.

Учитывая, что во всем мире сейчас существует проблема СПИДа, эта информация имеет важное практическое значение.

Совсем, недавно по телевизору показывали сюжет о мужчине, имевшем интимные отношения с двенадцатью женщинами уже после того, как он узнал о том, что у него положительная ВИЧ-реакция. Это — худшее из преступлений, и хотя нас постоянно предупреждают о необходимости принимать меры предосторожности против СПИДа, ни одно из этих предупреждений не готовит нас к тому, что нас могут намеренно заразить. Только хорошее понимание и практическое применение знаний об эмоциональной шкале тонов является эффективным средством защиты от духовного и физического насилия со стороны этих мерзавцев.

Люди в тоне 1.1 могут быть найдены во всех слоях общества. Тон — это эмоция, а не образ жизни. Сейчас, наконец, вооруженные знанием шкалы тонов, мы можем узнать предателя по характерным признакам.

Хелен Берстен в роли Нес Речет в фильме “Полет над гнездом кукушки”; Ребекка де Мирней в фильме “Рука, качающая колыбель”; Лэрри Хэгман в фильме “Даллас”; Гарри Басси в фильме “В осаде”; Джон Форсайт в роли судьи в фильме “Презумпция невиновности” и “Основной инстинкт”.

1.2 ОТСУТСТВИЕ СИМПАТИИ (СОЧУВСТВИЯ)

Человек в тоне 1.2 не интересуется состоянием других людей, он целиком и полностью погружен в проблемы собственного выживания.

У него нет времени на то, чтобы заниматься вашими проблемами, а тем более думать о них. Его отношение к вам таково: “Занимайтесь своими делами сами. А у меня есть мои собственные проблемы”. У него нет к вам симпатии и сочувствия.

Приведем несколько примеров этого тона. Медсестра скорой помощи, которая заполняет карточки в то время как вы, истекая кровью, лежите на полу в ее кабинете.

Служащий налоговой инспекции, который с каменным лицом одним росчерком пера способен разрушить вашу жизнь в то время, как вы беспомощно смотрите на него.

Служащий банка, требующий у семьи фермера вернуть ссуду и не обращающий при этом никакого внимания на плачущих детей и регулярные выплаты по процентам.

Рет Батлер в заключительных сценах “Унесенных ветром”, когда он говорит Скарлетт: “Откровенно говоря, моя дорогая, меня это совершенно не интересует!”

Если с вами работает человек, находящийся в этом тоне, и вы попросите его одолжить вам скрепку, вы увидите, что он делает круглые глаза и у него будет такое выражение лица, как будто он хочет вас спросить: “Вы в своем уме?”

Намерения этого человека направлены в сторону разрушения, но он держит их в тайне, в то время как в его голове рождаются планы мести, плетутся интриги. Он думает о том, что

ему надо сказать боссу и что он должен был сказать жене, когда узнал, что она разбила машину.

Женщина, стоящая со скрещенными на груди руками, в то время как человек, которому она назначила встречу, пытается объяснить причину, по которой опоздал на два часа. Бесполезно. Дав ему несколько минут на то, чтобы поплакаться, она небрежно, но многозначительно захлопывает дверь у него перед носом.

Управляющий, который не обучает служащих тому, что входит в их обязанности и вместо этого заваливает их грудой нереальных приказов или накладывает дисциплинарные взыскания. “Выполняйте мои распоряжения или — скатертью дорожка”. Отсутствие симпатии.

Богги в фильме “Мы не ангелы” (до тех пор, пока, в конце концов, он не понял свою цель); Панина в фильме “Крестный отец”, когда он хлопает дверью кухни перед носом убитой горем женщины.

1.5 ЗЛОСТЬ

Проявление каждой эмоции влияет на состояние здоровья человека. Например, злость — это эмоция, которой сопутствует такое заболевание, как артрит. И такие болезненные состояния ухудшаются по мере того, как человек опускается ниже по шкале тонов. И наоборот, состояние здоровья улучшается, когда человек поднимается вверх по шкале!

Злость — легко распознаваемая эмоция. Она может выражаться громко или тихо, но цель человека, находящегося в этом тоне — разрушить противоположную точку зрения или действие.

В этом тоне люди говорят о смерти или разрушении, и у них грубое чувство юмора. Они используют угрозы, чтобы подчинить себе окружающих.

Однажды я обедал с супружеской парой, у которой были семейные проблемы. Он сделал заказ, а на вопрос официанта, какую приправу она хочет получить, ответил за нее: “Из зеленого сыра”.

Я обратил внимание на ее реакцию, и когда официант отошел от нее, я спросил, что она думает об этой приправе. Мое присутствие придало ей смелости, и она сказала: “Она мне особенно не нравится!”

Ее муж вышел из себя и прорычал: “Что значит, она тебе особенно не нравится? Я заказываю ее тебе уже многие годы!” Он повернулся ко мне и сказал: “Теперь ты видишь, Марк, что мне приходится терпеть?”

Этот человек находился в тоне злости. Он стремился властвовать в своем окружении и подавлять любой импульс людей, движение которых было быстрее того, которое он мог переносить. Это превратило его жену в нервную развалину!

Самые нетерпимые люди, которых я когда-либо встречал, находились в тоне 1.5. Их не устраивало абсолютно все!

Управляющему, который пребывает в тоне злости, трудно добиться согласованных действий от своих служащих.

Рэнди Ньюмен — музыкант — пишет песни, которые могут позабавить таких людей. Тексты его песен (“...давайте разбомбим Китай, будет больше места для тебя, больше места для меня!”) имеют графическое сходство с этим эмоциональным тоном.

“Давайте уволим этого верзилу и сотрем его в порошок” — так рождаются люди в тоне злости.

Мел Гибсон в фильме “Смертельное оружие-2”, после того, как узнает, кто убил его жену (“Я убью его, Роджер!”); Джуди Фостер в фильме “Обвиняемый”; Томми Ли Джонс в фильме “В осаде”; Роберт де Ниро в фильме “Разъяренный бык”; злая колдунья в сказке “Волшебник

страны Оз”.

1.8 БОЛЬ

Боль — это чувство надвигающейся потери. Это чувство вы испытываете тогда, когда вы беззаботно едете в машине и вдруг на перекрестке слышите визг тормозов и “А-а-а-а-ах.”

Такое чувство испытывает потерявший голову от любви молодой человек, когда начинает понимать, что никогда больше не увидит свою любимую.

Такое же чувство испытывает женщина в тот момент, когда видит следы губной помады на воротнике рубашки своего любимого и понимает, что это тон не ее помады.

Чувство боли вы испытываете тогда, когда понимаете, что как бы вы ни старались, вы никак не сможете успеть подготовить проект к крайнему сроку. Это тот момент, когда вы говорите: “О нет, только не это”, — и далее стремительно скользите вниз по шкале.

Люди в тоне 1.8 больше не стремятся достичь цели и обеспокоены тем, чтобы избежать неизбежных потерь. Особенности этого тона похожи на тон антагонизма, но люди в тоне 1.8 более погружены в себя, более беспомощны и замкнуты.

Однажды ко мне обратилась за советом женщина-врач. Ее приятельница, тоже врач, которую она взяла к себе в штат 2 года назад, прекратила работать с ней и открыла свою практику совсем рядом, нарушив тем самым условия контракта.

Она пыталась помешать своей коллеге открыть свой офис так близко от себя, но ей это не удалось. Она пришла ко мне в офис очень обеспокоенная тем, чем это может для нее обернуться, и рассказывала об этом, переходя попеременно от тона злости к тону антагонизма и наоборот.

Ее эмоциональным тоном была боль и она настолько была обеспокоена возможной потерей своей практики, что даже не думала о том, что можно сделать в этой ситуации, чтобы укрепить свои позиции! А ее навязчивая идея могла на самом деле привести к тому, чего она хотела избежать!

Я попросил ее определить эмоциональный тон ее бывшей приятельницы. Она сказала, что это — скрытая враждебность. Я дал ей послушать несколько подходящих к ситуации отрывков с кассет Л. Рона Хаббарда “Как предсказывать и оценивать поведение человека”.

Она поняла, что находясь в тоне 1.1, ее бывшая коллега не сможет долго продолжать работу.

Я посоветовал ей вернуться к своей работе, трудиться изо всех сил и перестать тратить силы впустую, пытаясь помешать работе своей бывшей коллеге. Она последовала моему совету, и у нее дела пошли прекрасно!

Самое лучшее, что можно сделать в подобном случае, — это заниматься своим делом и процветать, а не опускаться до ненависти и мести, даже если у вас есть все основания желать этого!

Джеймс Кан в “Нищете”; Барбара Стрейзан с фильме “Принц из Тайды”.

2.0 АНТАГОНИЗМ

Антагонизм — это поворотный момент в переходе от безумия к здоровой психике. Это момент, когда человек начинает проявлять способность останавливать движение и быть активным при этом.

Этот тон является пограничным на шкале тонов по двум причинам.

Во-первых, потому что человек понял, что он более не способен выигрывать в жизни. Он пришел к этому выводу после того, как не смог достичь желаемого результата.

Во-вторых, человек, который находится ниже этого тона, более чем на 50% контролируется окружающей средой. Люди и движения вокруг него контролируют его до такой степени, что его поведение становится реактивным (раздражительно-ответным),

Если кто-то из людей, окружающих его, действует рационально, он тоже будет действовать рационально. Если же эти люди будут действовать нерационально, точно так же будет действовать и он. Его действия и его жизнь определяются теперь его окружением. Ниже этого тона он становится все более и более зависимым от окружения.

Л. Рон Хаббард определяет это так: “Аберрация — это неспособность контролировать движение” (Из курса “Оценка человеческого поведения”).

Когда человек очень хорошо контролирует движение, он вполне нормален. По мере того, как снижается его способность контролировать движение, его действия становятся все более и более нерациональными или ненормальными. Именно это и происходит с человеком, когда он опускается по шкале тонов вниз, он становится все менее и менее способным контролировать движение.

В тоне 2.0 человек не столько контролирует движение, сколько движение контролирует его — поэтому этот тон является пограничным между рациональностью и нерациональностью.

Человек вынужден, из-за своей неспособности переносить и контролировать движение, выступать против кого-то.

Люди в тоне антагонизма не боятся выражать свое недовольство, они антагонистичны не только к людям, окружающим их, но и к самим себе. Вы когда-нибудь слышали, как человек, пытаясь починить детскую игрушку, говорил: “Я такой идиот!” Или когда вам резко говорили: “Прекратите сейчас же”, когда вы сидели и мирно жевали воздушную кукурузу.

Кроме того, люди в тоне 2.0, защищая свою точку зрения, игнорируют точки зрения других. Но, по крайней мере, они не скрывают этого.

Они настойчивы, но только в плане уничтожения своих врагов.

В прошлом году я играл в гольф с человеком, который бормотал проклятия после каждого удара и который пришел на площадку для гольфа для того, чтобы превзойти меня в каждом ударе.

Когда у меня не получался удар, он тут же говорил об этом и, даже ведя в счете, он не получал от этого удовольствия. Он просто не мог быть счастлив, пока все вокруг, что казалось ему плохим, не было “исправлено”. И даже тогда он искал что-нибудь еще, что следовало бы привести в порядок и поэтому не получал никакого удовольствия от самой игры.

Управляющий в тоне 2.0 резок до грубости. Он гноит служащих за каждую ошибку, но не хвалит их с такой же готовностью, когда они работают хорошо. Он может своей грубостью заставить человека уйти в себя или “задвинуть” дельное предложение таким образом, что у человека создается впечатление, что ему лучше вовсе не высываться со своими предложениями. И действительно, работая с управляющим в тоне 2.0, лучше этого не делать!

Брус Виллис в фильме “Трудная смерть”; Брайан Денехи в фильме “Бестселлер”; Шварцнеггер в “Терминаторе”; Линда Гамильтон в фильме “Терминатор-2”; Стивен Сигал в фильмах “Над законом” и “В осаде”; Деми Мур в фильме “Несколько хороших мужчин”; Стив Мак Квин в фильме “Невада Смит”.

2.5 СКУКА

Скука — это эмоциональное состояние, при котором человек решил ждать, пока какой-то стимул из внешней среды вынудит его действовать. Он ждет, что произойдет что-нибудь интересное, а сам больше не создает свою игру.

И поскольку он по своей инициативе больше в ней не участвует, он становится следстви-

ем воздействия на него окружающего мира. Движение в его непосредственном окружении едва заметно, и он не способен его ускорить, а наоборот, ждет, чтобы оно стало еще медленнее.

Кетти — секретарша. От нее требуется делать то, что не составляет для нее никакого труда. Поскольку в ее обязанности входит сидеть на коммутаторе, ее движение ограничено, а на все просьбы расширить круг ее обязанностей управляющий (сам не особенно организованный человек) отвечает отказом, поскольку не понимает, что она способна на большее. И Кетти, закончив делать все, что от нее требуется, ничем не занята.

Она ждет, надеется, хочет, чтобы телефон чаще звонил, чтобы она могла что-то делать! Но телефон молчит, и тогда она создает для себя видимость деятельности: она просто дежурит возле телефона и смотрит по сторонам. Это скука.

Теплый воскресный полдень. Хэмиш качается в гамаке. Ему скучно.

Вот по радио передают его любимую песню, и он поднимается вверх по шкале до тона интереса. Но как только песня заканчивается, он опять скользит по шкале вниз до тона скуки.

Его сосед включает свой разбрызгиватель, несколько капель перелетает через забор и капает на теплую кожу Хэмиша. Он вскакивает с гамака и кричит: “Эй! Выключите, ваш разбрызгиватель, я здесь отдыхаю!” Сосед выполняет его просьбу и Хэмиш опять ныряет в скуку. Вы понимаете? Его поведение является следствием того, что происходит в его окружении.

Когда я учился в колледже, я работал ночным сторожем и думал, что эта работа сведет меня с ума. Временами я мечтал о том, чтобы на здание офиса был совершен налет и мне, наконец, нашлась бы работа!

Харисон Форд с фильме “Бег по острию бритвы” до того, как получил задание (затем - антагонизм); Брюс Виллис в фильме “Твердый орешек” — до встречи с террористами (затем, как вы сами догадываетесь, — антагонизм).

3.0 КОНСЕРВАТИЗМ

Человек, находящийся в тоне консерватизма, соглашается сохранять существующий статус-кво. Люди в этом тоне не стремятся к переменам. Они предпочитают, чтобы все шло своим чередом. Они осторожны и тщательно подбирают слова, когда говорят. Но они не преминут солгать в обществе. Они могут проявить мужество в ситуациях, где риск невелик, но их кредо — умеренность. Пожалуйста, обойдемся без риска!

Они хорошо чувствуют себя в социуме и, если они пообещали, что что-то сделают, им в большинстве случаев можно доверять. Они очень демократичны. Пол — компаньон в большом инвестиционном банке. В его обязанности входит работа с персоналом, а его рекомендации о продвижении сотрудников по службе очень ценят его коллеги. Когда его спросили, почему он не предлагал выдвинуть ни одну сотрудницу на должность компаньона (несмотря на то, что было несколько высококвалифицированных кандидаток), его ответ был прост и хорошо обдуман. “В этой фирме с момента ее основания ни одна женщина не была компаньоном, и я думаю, что следует придерживаться той же политики”. Традиция. Статус-кво.

Не раскачивайте лодку, в которой плывете. Вот консерватизм.

“Истэблшмент” изображают на картине в виде группы старомодных людей в тройках, сидящих в столовой, цитирующих своих отцов и вспоминающих “старые добрые времена”, которые они так стараются сохранить. Или в виде приема гостей в саду где-нибудь в колониальной Африке, когда дамы, облаченные в платья и шляпки, потягивают чай на веранде и обсуждают самое последнее веяние — использование деревянных молотков для игры в крокет. Все это — на фоне того, как аборигены совершают набег на соседнюю деревню.

Довольно интересно то, что консерватизм — это эмоциональное состояние человека,

который начинает умирать. Жизнь находится в состоянии непрекращающегося изменения. Она становится лучше или хуже, что-то поднимается вверх, что-то опускается вниз, становится то теплее, то холоднее. Ничего не остается таким, как было, но консервативные люди считают, что необходимо поддерживать неизменность и постоянство, и пытаются сохранить статус-кво, они, на самом деле, начинают цикл действий, ведущих к разрушению и смерти.

Для отдельных людей, супружеских пар или общественных групп характерно, что когда они перестают творить и расти, они немедленно начинают приходить в упадок.

Поэтому консерватизм — опознавательный знак самодовольства и благодушия, благоприятствующих разрушению.

Майкл Кейн в фильме “Зулу”; Джон Гейгад в роли директора школы в фильме “Власть одного”; старейшины профессорского состава Оксфордского университета в фильме “Огненные колесницы”.

3.5 БОДРОСТЬ

Бодрость - это эмоциональное состояние, находясь в котором человек настолько абсорбирован, что ему хочется говорить об этом.

Его внимание направлено на внешний мир, он любознателен, как правило здоров и готов проявить мужество в ситуациях, требующих разумного риска.

У него хорошее чувство юмора, он способен изменить свою точку зрения и легко приходит к соглашению с другими людьми.

Джиму 12 лет и он делает модель самолета. Его всегда завораживало это занятие, и он готов часами сидеть с клеем, бальзой и бритвенными лезвиями.

Он сейчас не думает ни о том, каким будет следующий самолет, который он сделает, ни о том, какой самолет он сделал перед этим. Он полностью сосредоточен на том, что делает и он бы даже не пошел ужинать, если бы мама так не настаивала!

За ужином отец спрашивает, как он провел этот день, и Джим рассказывает ему об этой модели, и почему именно этот самолет занимает такое важное место в истории авиации, также называет целый ряд причин, почему в нем совсем не жарко!

Элисон — управляющая, которой необходимо выяснить, что определило такой большой успех последней торговой компании.

Она просматривает записи, поднимает из архивов старые статистические данные и заявки клиентов, и только поздней ночью, наконец, заканчивает работу. Она так поглощена тем, что делает, что не думает о том, что совсем скоро наступит рассвет и остальные служащие придут на работу. Она взволнована и хочет рассказать им о том, что обнаружила.

Люди в тоне 3.5 сами мотивируют действия, и хотя они не так ориентированы в будущее как люди в тоне энтузиазма, они, тем не менее, находят удовольствие от того, что делают или собираются сделать.

Катрин Хелберн в фильме “Американская королева”; Джонни Карсон в фильме “Вечернее шоу”; Николь Кидмен в фильме “Далеко и навсегда”; Линда Хант в фильме “Год, прожитый в опасности”; Барбара Стрейзанд в фильме “Йенга”; сцена в комнате с орхидеями из романа Рекса Стаута “Нерон”.

4.0 ЭНТУЗИАЗМ

Люди, находящиеся в тоне энтузиазма — экстраверты. Их внимание обращено вовне, на мир вокруг них.

Они крепкие и здоровые, у них хорошая сопротивляемость болезням и бактериям. У них

не бывает психосоматических заболеваний.

Они легко идут к осуществлению цели, проявляя при этом настойчивость и терпение. Они легко высказывают свою точку зрения и хорошо воспринимают точки зрения других.

Они энергичны, но не любят контролировать людей. Вместо этого они предпочитают осуществлять руководство, показывая хороший пример и творчески используя таланты своих подчиненных.

У меня есть знакомая, которая возглавляет каждый комитет, который только находит. Она занимается спортом, редко проигрывает в теннис и ходит в бассейн три раза в неделю.

Она вся светится, когда говорит о своих планах на будущее и всегда готова помочь друзьям.

Она показывает им, как она хотела бы, чтобы они к ней относились на примере того, как сама к ним относится!

Другим людям тоже находящимся высоко на шкале тонов, доставляет удовольствие общаться с ними! Они удивительным образом влияют на мир вокруг себя и искренне интересуются проектами, которые способствуют улучшению условий жизни людей.

Управляющие в тоне 4.0 терпеливо преодолевают препятствия и контролируют служащих. Они не просят, чтобы их шефы отдавали приказы, а сами проявляют инициативу. Они высоко этичны. В их обучение и повышение их квалификации имеет смысл вкладывать средства, поскольку они используют полученные знания во благо компании и это отвечает их собственным интересам. Они способны хорошо распознавать людей и им незнакомо чувство зависти.

Какое счастье, когда члены коллектива находятся в этом тоне!

Индиана Джонс; Джордж в финальной сцене фильма “Эта прекрасная жизнь”; Керри Грант в фильме “Жена епископа”; Шон Коннери в фильме “Человек, который должен стать королем”; Робин Вильямс в фильме “Доброе утро, Вьетнам”; Кевин Костнер в фильме “Танцы с волками”; Долли Партон в фильме “Девять к пяти”; Стив Мартин в фильме “Роксанна”; Микки Руни в роли Эльфа в фильме “Сон в летнюю ночь”; добрая волшебница в фильме “Волшебник страны Оз”.

Часть четвертая

Распознавание эмоций

Все самые интересные в мире теории не имеют никакой ценности, если их нельзя применить на практике и, применив, принести пользу людям. Сейчас мы поговорим о тех практических “инструментах”, которые были открыты Л. Ронном Хаббардом для того, чтобы мы более эффективно и результативно могли общаться с людьми.

Для начала необходимо научиться распознавать различные эмоции, а распознав их, уже можно использовать соответствующие инструменты.

Вот несколько сценок из повседневной жизни. Проанализируйте каждую из них и определите ее эмоциональный тон. Правильность ваших ответов вы можете проверить в конце этой книги.

Ситуация 1.

Молодой человек подходит к незнакомой девушке в баре. Он хочет мило поболтать с ней, добиться, чтобы она пошла вместе с ним к нему домой, чтобы он мог “приятно провести с ней время”, а затем показать ей на дверь. Он говорит ей, что никогда не встречал девушки прекрасней, чем она, и что она особенная и не похожа на других. Он соблазняет ее и затем

говорит, что “позвонит завтра”. Он никогда не позвонит ей.

Ситуация 2.

Молодой и энергичный вице-президент фирмы работает над проектом, который, он уверен, принесет пользу как самой фирме, так и клиентам. Он восторженно рассказывает о своем проекте другу, который хлопает его по плечу и говорит, что это гениальная идея. Его жена прекрасно его понимает, потому что знает, что его проект принесет пользу многим людям.

Ситуация 3.

Нищий на улице держит табличку: “Нет крыши над головой, куска хлеба и работы. Помогите!!!”

Ситуация 4.

Гарри качается в гамаке в жаркий летний полдень. Ему не хочется ничего делать, хотя есть и способности, и время. По радио передают его любимую песню, и его тон моментально меняется, но, когда песня заканчивается, он снова опускается до тона ленивого времяпрепровождения.

Ситуация 5.

Синтия работает над проектом. Она смотрит на часы и беспокоится по поводу того, что может не успеть сдать его в установленные сроки. При мысли об этом она с удвоенной энергией берется за работу. Ее раздражает, когда люди отвлекают ее, но она не выказывает им своего раздражения, чтобы не терять на это время, потому что гораздо больше обеспокоена тем, как бы завершить работу к назначенному сроку.

Ситуация 6.

Салли идет по темной улице, расположенной в незнакомой части города и пользующейся дурной славой. Ее глаза мечутся по сторонам, ей мерещатся тени и она знает, что где-то рядом притаилась опасность. Она чувствует, что у нее потеют ладони, она ускоряет шаг и затем со всех ног бежит прочь.

Ситуация 7.

Алан, придя домой, видит, что жена, забрав детей, ушла от него. Он швыряет на пол лампу в гостиной и с клюшкой для гольфа в руках врывается в кабинет. Он хватается за портрет жены, стоящий на пианино, и вдребезги разбивает его, выкрикивая ругательства и проклиная ее.

Ситуация 8.

Пол занимается тем, что вторгается в корпоративный бизнес. Он выкупает компании у держателей акций, разбивает их на более мелкие, затем продает их и получает от этого огромные доходы. Его абсолютно не волнует то обстоятельство, что тем самым он оставляет без работы тысячи людей.

Ситуация 9.

Психиатр рекомендует использовать шоковую терапию для того, чтобы помочь ребенку избавиться от ночных кошмаров. Он запирает ребенка в туалете и время от времени заставляет раздеваться и стоять голым в пустой, холодной комнате. Он не рассказывает его матери, в чем состоит “лечение”, но заручается ее согласием продолжать делать то, что “будет способствовать его выздоровлению”. (В настоящее время этот психиатр отбывает

наказание за многочисленные случаи истязания детей).

Ситуация 10.

Мэри и Джон только что поженились. Они едут в машине, с удовольствием предвкушая отдых в горах. Мэри смеется, потому что Джон с юмором рассказывает ей о том, как прошла его последняя рабочая неделя. Они оба счастливы от того, что прекрасно проведут время и до позднего вечера мечтают о детях, которые у них родятся, строят планы о будущей совместной жизни.

Ситуация 11.

Дэвид обожает собирать модели самолетов. Он часами может сосредоточенно и кропотливо работать над ними. Если отец спрашивает его, чем он занимался весь день, он подробно рассказывает историю истребителя, модель которого он сейчас делает. Он не думает ни о том, чем он будет заниматься после того, как закончит делать эту модель, ни о том, какая будет следующая по счету модель. Все его внимание сосредоточено именно на той модели, над которой он сейчас работает.

Ситуация 12.

Джошуа — моряк. Ему нравится сознание того, что он защищает себя и свою страну. У него нет планов на будущее, но он всегда в курсе текущих событий, поскольку в любой момент он может получить приказ “защищать демократию”. Он хочет сказать всему миру, что не стоит скаредничать, финансируя ВМС, и чтобы доказать это, он готов отправиться в любую точку земного шара и испытать все трудности, которые выпадут на его долю.

Ситуация 13.

Роберт — евангелист. Миллионы людей каждую неделю слушают его вдохновляющие и придающие силы проповеди. В отрывках из Библии, которые он выбирает для проповедей, говорится о том, что жизнь человека находится в его собственных руках и что щедрость и честность — священные качества. Он вдохновляет прихожан своим личным примером. Он не называет себя посланником Бога, поскольку это означало бы поминание имени Господа всеу и служило бы удовлетворению его собственного тщеславия, а это противоречит тому, что он считает истиной. Это человек, который знает, что искренне ощущает духовное начало, духовный смысл, и его охватывает радостное волнение при мысли о том, что его паства может довести мир до совершенства.

Ситуация 14.

Джимбо — евангелист, чей доход составляет 6 миллионов долларов в год. Его абсолютно не волнует состояние людей, которых он устрашает рассказами об аде и о проклятиях, которые падут на их головы. Он использует Библию как главное оружие. Они верят в его искренность, в то, что он послан Богом. Во время проповедей он осуждает порнографию, а в свободное время читает порнографические журналы, запершись в своей ванной.

Ситуация 15.

Дипломированный бухгалтер просматривает финансовые отчеты и думает о том, что сейчас слишком много денег уходит на то, что он считает модными веяниями. Гораздо более важно, по его мнению, предоставить всему идти своим чередом. Он удовлетворен положением дел на данный момент и советует коллегам добиваться выравнивания положения дел и учиться тому, как сохранять существующий статус-кво. Каждый раз, когда к нему подходят с новой идеей, он вспоминает совет, который давал ему отец — уравнивать положение дел, и всегда советует коллегам проявлять сдержанность.

Ситуация 16.

Этот человек — ведущий радиопрограммы “Новости этого часа”. Ему нужен самый высокий рейтинг. Чтобы добиться этого, он принимает решение, что в свою передачу он будет включать сообщения такого характера, которые будут заставлять зрителей волноваться по поводу окружающей их жизни. Тогда они будут настраиваться на волну его передачи с целью «получить новую информацию». Он заинтересован в том, чтобы контролировать внимание своих слушателей, хотя они и не догадываются о его намерениях. Он дружески болтает со своими коллегами, когда включены микрофоны студии, но в действительности его не интересует ни один из них, его интересует лишь то, что они могут сделать для его карьеры. Он неразборчив в своих знакомствах. Он производит впечатление журналиста, обеспокоенного тем, чтобы всем людям жилось хорошо. Он использует свое Конституционное право “свободы прессы” для того, чтобы прикрыть им свои истинные намерения. И его сюжеты содержат, как правило, неприятную информацию. День, который приносит хорошие новости, он определяет как день, «способный напугать людей до смерти».

Ситуация 17.

Вы только что успешно прошли испытание. Вы чувствуете облегчение от того, что решили проблемы прошлого, и с оптимизмом смотрите в будущее, зная, что оно таит множество подарков судьбы. Вы уверены в себе, ничего не боитесь и сгораете от желания начать применять на практике полученные-знания.

Итак, каков ваш тон?

А вот несколько групповых зарисовок. Определите эмоциональный тон персонажей. Проверьте, как вы справились с этим заданием.

Картина первая.

Эти люди женаты. Жена очень активно занимается бизнесом и очень ответственна в решении семейных дел. Она зарабатывает деньги и совмещает работу с заботой о муже и троих детях. У ее мужа тоже хорошая работа и он много зарабатывает. У него больше свободного времени, чем у нее, и он проводит его со своими друзьями. Его немного раздражает то, что она уделяет ему не так много времени, как ему хотелось бы, но до какого-то времени он не высказывает своего недовольства. Он немного ворчит на нее, когда она поздно возвращается домой, и всегда указывает ей на то, что она недостаточно времени проводит с детьми. Ему кажется, что она слишком много работает, но он утешает себя тем, что придет время, и все «утрясется».

У кого из них более высокий эмоциональный тон?

Картина вторая.

Компания А производит автомобили, которые не вполне отвечают требованиям покупателя. С момента разработки моделей и до их выпуска проходит 6 лет, и за это время дизайн устаревает. Возникают трудности с реализацией. Рабочие бастуют, требуя повышения заработной платы и выплаты премиальных, но они и так получают больше, чем их коллеги в смежных отраслях. Они жалуются на то, что в компании Б рабочие пользуются незаслуженными привилегиями, и они обращаются к правительству с требованием оказания им финансовой помощи.

Компания Б производит машины, которые удовлетворяют требованиям покупателей. Это -высококачественные автомобили, и их продают по цене, доступной потребителю. С момента разработки до выпуска проходит 6 месяцев. Они имеют современный дизайн и быстро реализуются.

У какой компании более высокий эмоциональный тон?

Теперь давайте рассмотрим несколько профессий и увидим, сможете ли вы определить их тон.

Профессия первая.

Это профессия человека, занимающего работой с входящей информацией. Она не требует особого воображения, но является важной в силу того, что записи, которые ведутся, необходимы для управления организацией. Она поддерживает жизнь фирмы, без нее все замрет. Каков приблизительно тон?

Профессия вторая.

Это профессия, связанная с продажей товаров по телефону. Людям предлагают товары, затем посылают талоны на их покупку, люди расплачиваются по кредитным карточкам и никогда эти товары не получают. Когда они обращаются в “фирму” с жалобами, выясняется, что ее больше не существует. Какой тон у этой фирмы?

Профессия третья.

Преуспевающий взломщик-профессионал. Азартный игрок, который не может остановиться, пока не проиграет все состояние. Где находятся эти люди на шкале тонов?

Профессия четвертая.

Это казино с фантастическими игральными автоматами и звуками колокольчиков. Оно так сильно освещено, что кажется, будто это полдень, а между тем на часах - 3 часа ночи. Зазывалы на улице приглашают вас на бесплатный завтрак, а если у вас много денег, они даже, от душевной щедрости, предоставляют вам “комнату для отдыха”, пока вы не спустите в казино все свои деньги. В радиусе десяти миль вы не увидите ни одного нищего. В казино всегда полно людей, которые не уйдут оттуда, пока не проиграются в пух и прах. Когда же вы проиграетесь, вас проводят до выхода, посочувствуют вам по поводу того, что удача от вас сегодня отвернулась и скажут, что вам обязательно должно повезти завтра, так что приходите, как только у вас появятся деньги. Если же вы остались им должны, они опозорят вас. Какой тон у служащих этого казино?

Профессия пятая.

Это компания, занимающаяся сплавом леса по реке. Ее служащие не зарабатывают много денег, но работают в свое удовольствие ровно столько, сколько хотят. Они считают, что это именно та работа, которая даст им возможность на несколько дней расслабиться и передохнуть, испытать чувство восторга, огибая речные пороги и выходя победителем в этой схватке со стихией. Что может быть лучше? Какой тон у работников этой компании?

Профессия шестая.

Люди этой профессии помогают людям избавиться от умственного стресса и делятся с ними своими знаниями. Они занимаются деятельностью, имеющей важнейшее значение в обществе, помогая людям преодолеть зависимость от наркотиков. Их социальные программы способствуют реформам школ, исправительных и гуманитарных учреждений, развитию городского хозяйства. Они разоблачают коррупцию правительственных служащих и преступных групп во благо всем. Их организации — одни из самых быстрорастущих в мире, несмотря на то, что крупные корпорации ежегодно тратят миллионы долларов для того, чтобы не дать им нормально работать. Люди, работающие в этих организациях, искренне хотят помочь другим. Они высокоэтичны и их единственными врагами являются те, кто мешает жить другим. Какой тон у людей, работающих в этих организациях?

Поздравляю вас! На все вопросы вы ответили правильно! Молодцы! Ответы на предложенные вопросы

(если вы заглядывали сюда время от времени, ничего страшного) Ситуация 1. Скрытая враждебность (1.1) Ситуация 2. Энтузиазм (4.0) Ситуация 3. Сочувствие (0.9). Ситуация 4. Скука (2.5) Ситуация 5. Боль (1.8) Ситуация 6. Страх (1.0) Ситуация 7. Злость (1.5) Ситуация 8. Отсутствие симпатии (1.2) Ситуация 9. Психиатр находится в тоне скрытой враждебности (1.1) Ситуация 10. Энтузиазм (4.0) Ситуация 11. Бодрость (3.5) Ситуация 12. Антагонизм (2.0) Ситуация 13. Энтузиазм Ситуация 14. Скрытая враждебность Ситуация 15. Консерватизм (3.0) Ситуация 16. Скрытая враждебность (1.1) Ситуация 17. Энтузиазм (4.0) Картина первая. Тон жены выше. Картина вторая. Тон компании Б выше.

Профессии.

1 консерватизм;

2 апатия (Эти люди не только равнодушны, как это было бы в тоне отсутствия симпатии (сочувствия), но они даже не представляют себе, какой вред наносят своим воровством. По сути дела, они ушли от объективных реалий окружающего мира. Они воруют - их мотивацией являются только деньги. Если вы неправильно ответили на этот вопрос, не переживайте, это был сложный вопрос. Л. Рон Хаббард обнаружил, что люди, занимающиеся воровством, не отождествляют себя со своей личностью. Они стремятся отождествиться с той, которая будет служить основанием необходимости воровать! Неотождествление себя со своей личностью равняется апатии.

3 апатия;

4 скрытая враждебность;

5 энтузиазм;

6 энтузиазм.

Часть пятая

Предсказание и оценка поведения людей

Вы можете страдать из-за того, что неправильно выбрали партнера по браку.

Бытует мнение, что мужчины имеют тенденцию жениться на своих “матерях” (на женщинах, имеющих сходство с их матерями), а женщины — выходить замуж за своих “отцов”.

Очень часто так и случается с теми, кто находится низко на шкале тонов. Они, помимо всего прочего, живут в прошлом. Очень часто людей берут на работу, руководствуясь тем, какое впечатление они произвели на нанимателя. В некоторых европейских странах существует закон, по которому, если человек проработал в компании больше двух месяцев, его не имеют права уволить! Неправильный подбор кадров стоит компаниям огромных денег.

Каждый человек хочет видеть рядом с собой достойных людей, будь то коллега по работе или партнер по браку!

Из-за отсутствия надежных критериев правильного подбора, обучения и общения с людьми создается тревожное положение, о котором свидетельствуют статистические данные, — люди терпят крах в личной жизни и бизнесе.

Таблица оценки поведения людей Л. Рона Хаббарда

Открытия, сделанные Л. Роном Хаббардом, вооружили нас эффективной технологией, позволяющей правильно оценивать, выбирать, обучать и общаться с людьми.

В книге Л. Рона Хаббарда, которая называется “Самоанализ”, приведена таблица оценки поведения людей. (Л. Рон Хаббард “Самоанализ”. Авторское право Л. Рона Хаббарда. Все права сохранены.)

В этой таблице 24 раздела, посвященные таким разделам поведения, как “сексуальное поведение и отношение к детям”, “истинная ценность, которую человек представляет для общества по сравнению с кажущейся ценностью”, “медицинский аспект” (состояние здоровья), “как человек обращается с другими людьми”, “его ценность, как друга” и т.д.

Все, что должен сделать читатель, это понаблюдать какое-то время за поведением интересующего его человека, затем посмотреть в таблице его характерные особенности — и все! Вы определили его положение на шкале тонов!

В качестве примера я приведу здесь два раздела из этой таблицы, которыми я часто пользуюсь.

О чем человек говорит, как он слушает и к чему прислушивается

4.0 Энтузиазм Энергичный, быстрый, полный обмен информацией, касающейся его убеждений и идей. Говорит о том, в чем глубоко убежден.

3.5 Бодрость Воспринимает информацию, касающуюся глубоких убеждений других людей, считается с их мнением.

3.0 Консерватизм Осторожное высказывание некоторых своих взглядов. Воспринимает убеждения других в том случае, если они сдержанно высказываются.

2.5 Скука Небрежный беспредметный разговор. Воспринимает информацию, касающуюся только обыденных вещей.

2.0 Антагонизм Использует угрозы. Отвергает точки зрения других людей. Прислушивается к угрозам. Открыто высмеивает оптимистичные прогнозы и беседы.

1.5 Злость Говорит только о смерти, разрушении, о том, что ненавидит. Воспринимает только то, что имеет отношение к смерти и разрушению. Обрывает конструктивные источники, поддерживающие и предлагающие помощь.

1.1 Скрытая враждебность Говорит, производя хорошее впечатление, враждебность но с дурными намерениями. Мало слушает. Прислушивается в основном к сплетням и лжи.

0.5 Горе Говорит очень мало и только безразличным, равнодушным тоном. Мало слушает, прислушивается в основном к апатии и горю.

0.1 Апатия Не разговаривает. Не слушает.

И еще один раздел, который называется ”Шкала реальности”.

РЕАЛЬНОСТЬ (СОГЛАСИЕ) [СПОСОБНОСТЬ ПРИЙТИ К СОГЛАСИЮ]

4.0 Энтузиазм Обменивается точками зрения с другими для того, чтобы расширить свои представления. Способен изменить свою точку зрения.

3.5 Бодрость Способен понять и оценить точку зрения других людей и изменить свою точку зрения. Способен прийти к согласию с другими.

3.0 Консерватизм Сознает, что существует возможность другой точки зрения. Консервативное осторожное согласие.

2.5 Скука Отказывается соединить свою реальность с любой другой. Равнодушен к конфликтам окружающего мира. Слишком безразличен для того, чтобы соглашаться или не соглашаться.

2.0 Антагонизм Подвергает сомнению слова других. Защищает свою реальность. Пытается разрушить точку зрения других. Не приходит к согласию.

1.5 Злость Разрушение противоположной реальности. “Ты не прав”. Не приходит к согласию с другими.

1.1 Скрытая враждебность Сомневается в своей собственной реальности. Не чувствует себя в безопасности. Сомневается в реальности других.

0.5 Горе Застенчивость, беспокойство, сильное сомнение в собственной точке зрения. Другие легко могут навязать ему свою точку зрения.

0.1 Апатия Полный уход от противоположной реальности. Отсутствие своей реальности. Задержка общения.

Для того, чтобы правильно выбрать партнера по браку или по работе, Л. Рон Хаббард дает еще один способ, позволяющий определить положение человека на шкале тонов. Он называется “задержка общения”.

Задержкой общения называется пауза, возникающая между вопросом, который задают человеку и его ответом на этот вопрос. На точный вопрос должен быть дан точный ответ. При этом не имеет значения, по какой причине возникает пауза. Человек, которому задали вопрос, может либо дать точный ответ, либо невнятно что-то пробормотать, либо вступить в дискуссию, либо говорить что-то не на эту тему, либо прийти в состояние сильного нервного возбуждения или замолчать от сильного смущения — не имеет значения, что и как он говорит. Главное другое: если между вопросом и ответом проходит какое-то время — это задержка общения.

Человек, который быстро и разумно отвечает на вопросы, находится в гораздо лучшем состоянии, чем человек, который отвечает на вопросы после длительного размышления.

Полученные знания очень легко применить на практике. Для этого надо лишь задать человеку вопрос и посмотреть, что будет дальше.

Например, у нас был коллега по работе, которого звали Боб. Всегда казалось, что он находился у кого-то под каблуком. Они причинял много беспокойства, но не потому, что намеренно делал что-то плохое, а потому, что ему требовалось огромное количество времени, чтобы что-то сделать! За что бы он ни взялся и о чем бы ни начал говорить, это, казалось, будет продолжаться целую вечность.

“Боб, у тебя есть скрепки?”

Вы знаете, сэр, с этими скрепками происходят удивительные вещи. Вы знаете склад, откуда мы их получаем? Я пошел туда и разговаривал с Сэмом — вы знаете Сэма, парня с большой родинкой на щеке? Вот это да! Никогда раньше не видел такой большой родинки!”

Итак мы перешли с вопроса о скрепках к вопросу о недостатках внешности! Боб не ответил на мой вопрос и он поймает в эту же ловушку задержки общения кого угодно, если его собеседник не будет начеку!

Кажется, что это бодрый человек, но это обманчивое впечатление. Он дает неразумные

и не относящиеся к делу ответы. Его настоящий тон определяется по продолжительности задержки общения. Его болтовня — это дымовая завеса, за которой прячется страх.

В вашем окружении есть люди, которые ни разу не ответили ни на один вопрос. Они просто идут по жизни, таща за собой кучу незавершенных разговоров! Под их тяжестью они сползают все ниже и ниже по шкале тонов, все сильнее маскируя свой истинный тон.

Письмо Гарсии

Один из лучших и наиболее популярных очерков о том, какими качествами должен обладать деловой партнер, был написан в 1899 году. Это был очерк Альберта Хаббарда (родственника Л. Рона Хаббарда), который называется “Письмо Гарсии”. Этот очерк (его приводит Л. Рон Хаббард в одной из своих ранних лекций) являет собой великолепный пример того, что задержка общения является важнейшим показателем того, каким должен быть идеальный служащий.

“Во всей этой кубинской истории я вспоминаю одного человека. Когда началась война между Испанией и Соединенными Штатами, нужно было срочно передать информацию Гарсии, лидеру повстанцев, который скрывался где-то в горах, но никто не знал, где именно. Естественно, для связи с ним нельзя было воспользоваться ни почтой, ни телеграфом. А президенту необходимо было как можно быстрее связаться с ним, чтобы попытаться договориться. Как быть?”

Кто-то сказал президенту: “Есть только один человек, который может разыскать Гарсию, это Рован.

Ровану дали письмо, чтобы он доставил его Гарсии и он отправился в путь.

Я не буду подробно рассказывать о том, как Рован положил это письмо в непромокаемый пакет, привязал его под одеждой у самого сердца, через четыре дня под покровом ночи высадился у берегов Кубы и растворился в джунглях, а через три недели был уже в другой части острова, пешком преодолев огромное расстояние враждебной страны и доставил письмо по назначению.

Я хочу подчеркнуть следующее: Мак Кинли дал Ровану письмо, которое он должен был доставить Гарсии. Рован взял письмо, не спрашивая: “А где он находится?”. Видит Бог, этому человеку надо отлить памятники из бронзы и поставить их в каждом колледже.

Он научился этому не по книгам. Твердость характера позволила ему оправдать доверие, быстро выполнить поручение, сконцентрировать силы и сделать дело - передать письмо Гарсии.

Генерал Гарсия мертв, - но есть другие генералы.

Сколько раз бывало так: человек прилагает большие усилия к тому, чтобы осуществить смелый проект, который предполагает участие в нем многих людей, и временами его просто пугает их неспособность и нежелание сконцентрироваться на выполнении конкретного задания. Небрежность, невнимательность, безразличие и нерешительность, похоже, становятся правилом. Человек не может добиться успеха, если ему не удастся привлечь других людей к сотрудничеству или если не случится чуда, и Господь Бог не пошлет ему ангелов в помощники.

Вы сами, читатель, можете сделать такой эксперимент:

Вы сидите в своем офисе. У вас на подхвате шесть служащих. Выберете любого и дайте ему задание найти в энциклопедии и сделать краткий обзор жизни Корреджио - итальянского художника 16 века.

Вы думаете, что ваш служащий скажет вам: “Да, сэр” и пойдет выполнять ваше задание? Как бы не так. Он будет смотреть на вас тусклым взглядом и задавать вопросы: А кто такой Корреджио? В какой энциклопедии? А где ее взять? Это что, входит в мои обязан-

ности? А может, вы имеете в виду Бисмарка? А что если этим займется Чарли? Он что, умер? А это что, так срочно? А может, я принесу вам книгу и вы сами это сделаете? А зачем мне это знать?

И держу пари, что после того, как вы ответите на все его вопросы и объясните ему, где найти информацию и зачем она вам нужна, этот человек пойдет и будет просить других служащих помочь ему “найти Гарсию”, а затем вернется и скажет вам, что он никого не нашел себе в помощники. Конечно, я могу оказаться не прав, но согласно закону о средней величине, вряд ли.

И если вы мудрый человек, вы не будете тратить время на то, чтобы объяснять вашему служащему, что Корреджио надо смотреть на букву “К”, а улыбнувшись и сказав “не берите в голову”, пойдете и сами найдете то, что вам нужно.

Неспособность к самостоятельному действию, нерешительность, бестолковость, нежелание энергично взяться за дело и с воодушевлением работать, — все это проявляется при социализме. Если люди не будут работать сами для себя, то что говорить о том, как они будут работать для других?

“Требуется охранник”. Страх получить внезапный удар по голове отпугнет людей. А дайте объявление о том, что вам требуется стенографистка, и — держу пари — ни одна из тех, кто обратится к вам, не умеет ни писать, ни ставить знаки препинания и не считает, что это необходимо. Может ли такой человек передать письмо Гарсии?

— Вы видите этого бухгалтера? - говорит мне прораб большой фабрики.

— Да, а что?

— Понимаете, он прекрасный специалист. Но если я пошлю его в город с каким-нибудь поручением, он, может, и выполнит это поручение, но, с другой стороны, по пути он может зайти в четыре магазина и когда, наконец, дойдет до нужной ему улицы, он забудет о том, зачем его послали.

Можно ли доверить такому человеку передать письмо Гарсии?

Не так давно мы все были свидетелями того, какое слезливое сочувствие выражалось в адрес погранных прав служащих предприятий и бездомных бродяг, которые мечтают устроиться на работу, и какие гневные слова говорились в адрес людей, облаченных властью. Но никто не говорил о том, что эти люди раньше времени стареют, тщетно пытаясь заставить быстро и эффективно работать своих заторможенных служащих, которые не способны сделать то, что от них требуется, и которые начинают бездельничать всякий раз, когда руководители выпускают их из поля зрения, несмотря на все попытки помочь и образумить их.

В любом магазине, на любой фабрике идет постоянный процесс замены кадров. Наниматели избавляются от служащих, которые проявляют свою неспособность служить интересам фирмы и нанимают других людей. При этом не имеет значения, что дела фирмы идут хорошо - процесс замены людей продолжается постоянно. Но когда наступают “трудные времена” и приходится сокращать людей из-за отсутствия работы, этот процесс идет быстрее. Но как бы там ни было, всегда избавляются от некомпетентных и недостойных. Это закон выживания — выживают лучшие. Забота о собственной выгоде заставляет нанимателей оставлять самых лучших — тех, которые могут передать письмо Гарсии”.

Эта информация может пригодиться вам, когда вы будете беседовать с людьми, которые хотят работать у вас. Сколько времени им требуется для того, чтобы ответить на простые вопросы? Они начинают рассказывать вам о том, где работали раньше. Если у них есть задержки общения, посмотрите, каких сфер их деятельности касается самая длинная из них. Могут ли они передать письмо Гарсии?

В качестве простого примера, спросите человека: “Который час?” Один ответит вам сразу же: “Три часа дня.” Небольшая задержка общения — четкий ответ. Это - показатель

высокого тона. Другой человек скажет: “У вас что-то с часами?” или “Вы что собираетесь куда-то идти?” или “А почему в об этом спрашиваете?” Он даже может показать вам свои новые часы, но так и не ответит на ваш вопрос! Чем длиннее задержка общения, тем ниже тон.

Это очень важная вещь, надо обращать на это внимание!

Представьте себе человека, работающего у вас на условиях почасовой оплаты. Сколько времени у него будет уходить впустую! Все ваши поручения он будет выполнять все с тем же запаздыванием. За что бы он ни взялся, он все будет делать малоэффективно.

Теперь просуммируйте общее число задержек общения в вашем офисе и вы увидите, в чем причина ваших финансовых проблем! Старая поговорка, что время — деньги, абсолютно справедлива тогда, когда время используется столь неэффективно!

Очень важно, чтобы вы помнили о том, что необходимо сокращать коммуникативные запаздывания, когда вы с ними сталкиваетесь, и пользовались полученной информацией, чтобы сделать ваше общение с людьми более продуктивным и совершенным.

Часть шестая

Использование шкалы тонов

Теперь давайте поговорим о нашем повседневном общении с людьми и посмотрим, как мы можем более эффективно общаться с ними.

Установление взаимопонимания

Это очень интересная вещь. Л. Рон Хаббард обнаружил, что люди с низким эмоциональным тоном не любят людей, находящихся в их тоне. Они могут уживаться с ними, могут позволить им находиться рядом, могут даже пойти и поиграть с ними в бейсбол, но они их НЕ ЛЮБЯТ.

Между тем очень важно уметь установить взаимопонимание с другим человеком. Сделав это, можно прийти к взаимному согласию.

Два молодых человека сидят в баре и раздраженно обсуждают возникшую проблему.

— Этот дождь разрушит все наши планы, — говорит один.

— Да, и прогноз не обещает ничего хорошего, — отвечает другой.

— Гарри, еще пива!

Они не любят друг друга, но пьют вместе пиво и жалуются друг другу на дождь. Они понимают друг друга, потому что оба находятся в одном эмоциональном тоне злости.

Теперь попробуйте к ним подойти и в тоне энтузиазма сказать: “Привет, ребята! Как дела?” Ваш эмоциональный тон намного выше, чем их, и вы становитесь их мишенью.

Ваш тон слишком высок для них, и вы слишком быстры, и вам, конечно, их не понять, потому что вы не злитесь. И они хотят заставить вас спуститься вниз по шкале тонов.

Хорошо. А теперь представьте себе, что вы заметили, что они находятся в тоне злости и повели себя по-другому. Вы подошли к ним и стукнули кулаком по стойке бара. “Какого черта идет этот дождь?!”

Они бросают на вас всего один взгляд и говорят: “Подсаживайся. Мы закажем тебе пива и поговорим об этом.” Вы общаетесь с ними с позиций их реальности. И вы приходите к взаимопониманию

Если вы будете разговаривать с людьми в том же эмоциональном тоне, в каком находятся они, вы добьетесь успеха просто в силу того, что теперь они могут поговорить с

человеком, который реален для них. Это — эмоциональное взаимопонимание.

Марк и Джейн, обычно полные энтузиазма, возвращаются домой после двухдневной поездки. До отъезда они положили еду в клетку попугая, но их попугай, которого зовут Батлер, очень рассердился на них за то, что они оставили его одного и когда они вернулись домой, он подпрыгнул на жердочке и повернулся к ним спиной.

Они подходят к клетке и открывают дверцу. Батлер поворачивается и встает, что делает каждый раз, когда хочет, чтобы его вынули из клетки и Джейн протягивает к нему руки.

Батлер быстро наклоняет голову и кусает ее за палец. Это происходит так неожиданно, что Джейн пугается. Ей больно, она разозлилась на попугая. “Черт бы тебя побрал, урод!” - кричит она.

Марк, который стоял рядом и наблюдал за происходящим, понимает, что сейчас чувствует Джейн и подыгрывает ей: “Сейчас мы изжарим этого паразита на сковородке”.

Джейн бросает сердитый взгляд на Марка, потом на Батлера, и начинает смеяться.

Ее злость прошла, и она быстро поднялась по шкале тонов вверх. Это произошло потому, что Марк рассердился не на Джейн, а на то, что вызвало у нее такую реакцию, — на попугая.

Обратите внимание на то, что “злость” Марка была проявлена им для того, чтобы урегулировать ситуацию. Это была настоящая злость, но он намеренно ее проявил, чтобы заговорить с Джейн в том эмоциональном тоне, который соответствовал моменту. Его замечание было вызвано не тем, что он проявил нетолерантность, а тем, что он знал, в каком тоне ему следует говорить. И поскольку это ему удалось, они оба вернулись к тону энтузиазма.

А вот если бы он разозлился на Джейн и сказал что-нибудь вроде: “Нечего было совать руки в клетку, надо было соображать, что делаешь”, - то злость Джейн перенеслась бы на Марка и, возможно, до самого вечера они провели бы время в напряженном молчании.

А вот другой пример. Скажем, Гарри работает разносчиком товаров. Ему необходимо быстро установить взаимопонимание с клиентом, пока тот не успел захлопнуть дверь перед его носом. Он стучит в дверь, и ее открывает огромный детина, который рычит на него. “Что вам нужно?”

Гарри быстро говорит (тоже в тоне злости): “Слушайте, надо что-то сделать с этим шумом на улице. Меня с ума сведут эти дети, которые постоянно бегают по моему газону! Как вам это нравится?”

Клиент говорит: “Входите, я как раз сварил кофе!” Он все еще злится, но уже меньше, потому что Гарри показал, что понимает его чувства.

Грейс — энергичная женщина, отвечающая за качество продукции. Ей нужно, чтобы проверку качества провело контрольное подразделение. Она знает, что возглавляющая это подразделение Донна находится в тоне “отсутствие симпатии”.

Зная это, Грейс входит к ней в тоне “отсутствие симпатии”. Если бы она энергично вошла о кабинет, она бы ничего не добилась, а ее заявка оказалась бы последней в списке.

“Меня всегда бесит, когда начальство требует проводить эти проверки, — говорит она. “А тебя?”

Донна отвечает в том смысле, что вот, приходится возиться и выполнять их распоряжения, черт бы их побрал.

Грейс говорит: “Да, приятного мало. А мне вот пришлось тащиться сюда, иначе они бы от меня не отстали. Как ты думаешь, я надолго здесь застряну?”

“Нет, не думаю“, — отвечает Донна. “Я сама этим займусь“. Взаимопонимание установлено, вспыхнула искорка душевного родства.

Пока Донна занималась проверкой, Грейс сделала несколько осторожных замечаний по поводу того, как хорошо поработало руководство компания в последнее время, и когда она, сделав все, что ей было нужно, вышла из кабинета, Донна обнаружила, что теперь ее мнение о начальстве изменилось в лучшую сторону!

Для того, чтобы прийти к взаимопониманию с другим человеком, нужно, чтобы ваш тон соответствовал его тону, и это справедливо для всех тонов, от энтузиазма до сочувствия.

Сочувствие, как вы помните из главы 3, — это эмоция, которая позволяет установить согласие с людьми, находящимися в более низких тонах. Сочувствие — это то, что необходимо людям в тонах умиловивления, горя или апатии для того, чтобы они почувствовали, что их понимают. Поэтому, если вам нужно установить взаимопонимание с людьми ниже тона сочувствия, вам нужно просто остаться в тоне сочувствия, и взаимопонимание наступит!

Джоанна — агент по рекламе товаров. Перед ней сидит клиентка, находящаяся в тоне горя. Если Джоанна будет радостно щебетать о том, какие замечательные товары она может предложить, она потеряет эту клиентку, поскольку они не смогут прийти к взаимному согласию.

Джоанна совершенно правильно действует, входя в тон сочувствия. Она даже встает из-за стола, торопясь (скорость — это тоже важный фактор) подходит к ней и берет ее за руку. Бедняжка — говорит она. — как я вас понимаю! Я надеюсь, что смогу что-нибудь для вас сделать и облегчить ваши страдания”. Близкая душа!

Конечно, Джоанна не будет предлагать этой клиентке такие товары, которые она не купила бы сама, будь она на ее месте. Если бы она поступила по-другому, она совершила бы другую большую ошибку, которую может совершить профессиональный агент: попытаться продать клиенту то, что он не хочет покупать и что ему не нужно. Ее цель — поступить так, чтобы это отвечало бы и интересам клиента, и ее собственным интересам.

Хорошо. Мы рассмотрели вопрос, как установить взаимопонимание и согласие с другими людьми, и это очень важно знать для того, чтобы уметь налаживать гармоничные отношения с окружающими.

И все-таки если вы не нравитесь человеку, каким образом вы можете добиться, чтобы он проявил интерес к вашим услугам, продукции или программе?

Получение нужного Вам ответа

Л. Рон Хаббард обнаружил, что у людей возникает позитивная реакция на человека, который на полтона или на тон выше, чем они сами. Например, человек в тоне антагонизма (2.0) будет чувствовать себя эмоционально хорошо с людьми, находящимися в тоне от скуки (2.5) до консерватизма (3.0).

Я приведу аналогию с камертоном. Если вы стукнете камертоном по колену, он будет звучать определенным образом. Если вы возьмете другой камертон и поднесете его к первому, его звучание изменится и будет созвучно тому. Точно так же достигается взаимное согласие людей, находящихся в разных эмоциональных тонах, если разница не превышает один тон.

Эмоции точно так же реагируют друг на друга! Человек может прийти к согласию с людьми, находящимися на один тон выше, потому что уровень их выживания всего немного выше, чем его собственный, но не настолько выше, чтобы он ставил это им в вину. Ему это нравится. Скорость таких людей ненамного выше, чем его собственная, она не настолько высока, чтобы это было ему неприятно.

Таким образом, человек в тоне антагонизма будет общаться с человеком в тоне скуки и будет даже откликаться на то, что он говорит! Человек в тоне злости будет хорошо себя чувствовать с людьми в тоне антагонизма или скуки. Человек в тоне скрытой апатии будет хорошо реагировать на людей в тоне боли и т.д.

Это волшебный принцип, которым необходимо пользоваться, поскольку эмоциональный

отклик является ключевым фактором, обеспечивающим успех общения. Применяя его в сфере бизнеса, вы сможете добиться огромных успехов, потому что при продаже продукции, вы сможете учитывать и правильно использовать тон, в котором находятся ваши клиенты.

Если вы обнаружите, что ваши клиенты находятся в тоне злости из-за того, что их не устраивает ваша продукция или ваши услуги, вы можете дать рекламу в том же тоне, и когда они ее прочтут, согласятся с ней и выбросят ее.

Но если вы дадите рекламу в тоне антагонизма (что на полтона выше злости), они прочтут ее, согласятся с ней и ответят вам, потребовав более подробной информации о вашей продукции.

При этом нужно подчеркнуть, что тон, который вы используете в ведении рекламной компании, должен относиться к конкретному продукту или услуге. Человек может злиться практически по любому поводу, но пребывать в тоне бодрости в отношении какой-то специфической вещи, вроде игры в кегли или ужении на муху. Поэтому реклама, написанная в бодром тоне, встретит отклик у клиентов скорее, чем реклама, написанная в тоне злости.

Я приведу недавний пример. Во время последней предвыборной кампании в США Росс Перо выступал в тоне антагонизма.

Его тон был на полтона выше, чем у его избирателей, и они стройными рядами пошли голосовать за него, хотя никто из них даже не знал его политических взглядов. “Какого черта! Я голосую за этого парня!”

Всегда, когда Перо говорил о политике, он находился в тоне антагонизма. Он не пытался понравиться всем — он говорил очень прямо! Это отличительная черта антагонизма, и она очень привлекательна для тех, кто находится в тоне злости!

Если ваш руководитель пребывает в тоне антагонизма по поводу того, как идут ваши дела, он будет с удовольствием слушать ваши объяснения, сделанные в тоне скуки или консерватизма.

Если кто-то испугался змеи, которая заползла во двор, а вы разозлитесь на эту змею, этот человек будет восхищен вами и спрячется за вашу спину!

Если два человека скучают и не знают, чем им заняться вечером, а вы к ним придете в тоне легкой ненавязчивой бодрости с предложением, они примут его!

Как поднять другого человека вверх по шкале тонов

Очень важно уметь поднять другого человека вверх по шкале, и это важно не только для отдельного человека, но и для той группы, в которой он работает. Как научиться это делать?

В предыдущей главе мы говорили о том, что если наш тон будет на полтона выше тона другого человека, это привлечет к нам его внимание, и в результате произойдет небольшой подъем его тона. Как, завладев его вниманием, мы можем значительно поднять его вверх по шкале?

Для этого надо воспользоваться одним методом. Вы подходите к тем двум парням в баре которые злятся на дождь и начинаете с ними говорить в тоне антагонизма или скуки а затем плавно меняете тему разговора, переводя его на то, по отношению к чему они чувствуют большую толерантность.

В тоне антагонизма вы говорите: “Смотрели вы, парни, вчера вечером, как играл Доджерз.” (зная, что они оба - болельщики этой команды и что она вчера выиграла) Они моментально оба начинают сиять от удовольствия и говорят уже не о дожде, а о бейсболе в гораздо более высоком тоне, чем раньше.

Легко понять, что если вы с этими двумя парнями будете обсуждать все, что есть плохого о мире — счета, плохое состояние экономики в мире, налоги на зубы, — тогда они

останутся низко на шкале тонов!

Вы способны сотворить с человеком чудо, продолжая направлять его внимание к тем областям, где у вас с ним хорошее взаимопонимание и толерантность.

Это не означает, что вы никогда не должны дискутировать спорные вопросы. Просто не обсуждайте их сразу все и не занимайтесь этим постоянно!

О вдохновении

Если вы недолго, но в правильном тоне пообщаетесь с людьми, их тон повысится. И вскоре само появление человека с высоким тоном будет поднимать их эмоциональный тон.

Если человек пребывает в тоне энтузиазма и продолжает управлять окружающими его людьми в тоне энтузиазма, скоро они поднимутся вверх по шкале! Вы можете вдохнуть жизнь в определенную область, просто упорно сохраняя тон энтузиазма!

Сколько времени потребуется для того, чтобы поднять группу вверх по шкале тонов (и сколько атак придется отбить в процессе этого), зависит от того, насколько хорошо человек знаком со шкалой тонов, каков его собственный тон, насколько низок был тон в группе до того, как он появился в ней в первый раз.

Настойчивость окупается высоким тоном группы!

Необходимо отметить, что метод вдохновения людей своим энтузиазмом, хотя и эффективен, может ненадолго поднять тон группы, если не применять другие методы, описанные в следующей главе. Если группа не вовлечена в эффективное производство, ее тон в конце концов упадет.

Можно привести пример эмоционального оратора, буквально до предела зарядившего слушателей своим энтузиазмом, который мог бы оживить мертвого. Через неделю эффект пропал и группа оказалась в том же низком тоне, в каком была до него. Они пошли к этому оратору снова, потому что им было необходимо новое “вливание энергии”, но через некоторое время, слушая этого оратора, они вовсе перестали на него реагировать.

И другой пример. Во время предвыборной компании кандидат в президенты может заразить энтузиазмом своих избирателей, но даже в том случае, если он сможет оставаться в тоне энтузиазма после того, как станет президентом, избиратели должны видеть реальные изменения к лучшему. В противном случае они опустятся вниз по шкале тонов и будут критиковать избранного президента!

Часть седьмая

Как улучшить свое эмоциональное состояние

Улучшение морального состояния

“Что надо сделать, чтобы у служащих оставался высокий эмоциональный тон?” — такой вопрос задал один руководитель на недавней конференции.

Этот вопрос часто задают и другие люди. Ответ на него состоит в том, что необходимо создать людям такие условия, чтобы они ладили друг с другом и преуспевали в том, чем занимаются.

Когда вы сможете добиться, чтобы люди действовали так, как действуют люди, имеющие высокий эмоциональный тон (сокращали задержки общения, т.е. доводили до конца начатые проекты и т.д.), тогда у окружающих вас людей тон будет высоким!

Это можно сформулировать следующим образом: “Производительность — основа хорошего морального состояния”.

Л. Рон Хаббард определяет “производительность” как “показатель проявления компетентности”. Когда человек проявляет свою компетентность в определенной области, его моральное состояние улучшается. Это похоже на чудо! Чем более компетентен человек, тем лучше его моральное состояние.

Для того, чтобы определить производительность человека, определенного участка работы или компании, используется статистика.

Я не хочу сейчас читать вам лекцию по управлению с помощью статистики (хотя, поверьте, это было бы для вас очень интересно), но я хочу, чтобы вы поняли идею: если статистика растет, значит, производительность увеличивается. И наоборот, статистика падает, следовательно, падает и производительность. Поэтому статистика является решающим оружием в арсенале руководителя (или, скажем, родителей).

Легко можно заметить, что если в вашем окружении ничего не происходит или если все происходит очень медленно, значит, там плохое моральное состояние. И наоборот, там, где часто появляется компетентность — или, иными словами, высокая статистика — моральное состояние также находится на очень высоком уровне.

Приходилось ли вам спать до полудня в ваш выходной день, а оставшееся время провести, сидя у телевизора? Как вы себя чувствовали в конце дня?

С другой стороны, помните ли вы, что с первыми лучами солнца вы уже были на ногах, затем стригли газон, играли в гольф, забивая по 18 мячей в лунки, затем вывозили семью на пикник и заканчивали день тем, что рассказывали детям на ночь сказки? Каким было ваше моральное состояние к концу такого дня?

Производительность — основа хорошего морального состояния. Вы обращали внимание на то, что в большинстве офисов люди, как сумасшедшие, бегают взад-вперед и при этом не доводят ничего до конца? Это — отсутствие производительности. То, что все-таки доводится до конца, делается в состоянии беспокойства и сопровождается низким тоном!

Поэтому очень важно, чтобы человек знал, какой продукт он должен производить и как это делать!

Если вы пройдете по своему офису и зададите каждому служащему один вопрос: “Каков ваш продукт?”, - вы будете поражены тем диапазоном ответов, которые вы получите.

Секретарша, к примеру, может ответить:

“Продукт? Но я секретарша. Я не произвожу никаких продуктов! Эта женщина думает, что продукт — это то, что она покупает в магазине. Она не понимает, что продукт — это законченная вещь, которая имеет определенную ценность в пределах или вне данной деятельности”.

Продуктом секретарши, например, может быть “количество телефонных звонков, которые к ней поступили и на которые она вежливо и правильно ответила”. Если она, таким образом, производит этот продукт, ее моральное состояние будет хорошим, и она получит заработанную плату в обмен на него.

Любая деятельность может быть организована таким образом, что будет определено, какой продукт производится, какие меры необходимо предпринять для его производства и какими качествами должен обладать человек для того, чтобы это делать.

Возьмем, к примеру, ребенка. Он растет. Каков должен быть его продукт? Родители могут определить его как “вклад”. Какой вклад он может сделать? Он может убирать постели, готовить еду, убирать комнаты, стричь газон, хорошо учиться в школе, соблюдать личную гигиену, содержать в порядке свои вещи и так далее.

Каждой из перечисленных обязанностей может быть причислено определенное количество баллов, и сумма этих баллов будет видна на графике. Так мы получим статистику

“ряда вкладов”. Эти баллы могут суммироваться в конце каждой недели, и, сравнивая их с предыдущими показателями, можно легко увидеть, что происходит со статистикой — возрастает она или остается неизменной.

Если статистика ребенка возрастает, значит, его производительность хорошая, и его поощряют месячными премиями или привилегиями и т.д. По возрастающей статистике уже можно прогнозировать, как он проявит себя в будущем, поскольку это — показатель того, что он будет проявлять активность (активно действовать). Если у него плохая статистика, это показатель того, что у него будут ограничения. И это очень справедливо, ведь именно он сам своей производительностью определяет, будет ли он иметь привилегии или ограничения!

Использование статистики в бизнесе дает те же самые преимущества в плане предсказуемости и справедливости, а также хорошего морального состояния людей! Производительность — залог хорошего морального состояния!

Перемена обстановки

Если человек меняет обстановку, которая напоминает ему о прошлой травме, он поднимается вверх по шкале тонов.

Если время от времени в выходные дни вы будете менять обстановку и уезжать подальше от каждодневных забот, это будет оказывать на вас терапевтическое воздействие. Уезжайте в горы!

Я часто советую людям, которые много и напряженно работают, просто выйти на улицу, пройти квартал или два от офиса и получить удовольствие, глядя на уличные фонари, дорожные знаки, деревья и так далее!

Это простая, но эффективная кратковременная терапия.

Обучение

Хотя это правда, что можно произнести волшебное заклинание “Зажгись!” и заразить окружающих своим энтузиазмом, эта тактика принесет только кратковременный результат, если будет отсутствовать эффективное обучение и хорошая производительность.

Человек, хорошо обученный в той области, которой он занимается, может достичь большего, чем тот, кто обучен плохо, но способен сохранять гораздо более высокий эмоциональный тон.

Это очевидно, что если я эффективно подготовлен к чему-то, понимаю это, то я могу осуществлять над этим более эффективный контроль. Я буду искать более широкую сферу влияния и деятельности для того, чтобы по-прежнему бросать вызов новому и поддерживать свою заинтересованность! Если вы освоили какую-то деятельность, и она более не представляет для вас ничего, сложного и интересного вы начнете эмоционально остывать, если не расширите сферу своей активности и круг своих обязанностей.

Личная экспансия требует того, чтобы человек стремился оказывать влияние на как можно большее число областей вокруг себя, иными словами, увеличивать общее количество движений до той степени, которая будет толерантна для него и которую он сможет сохранить.

Помните ли вы время, когда думали, что самая идеальная ситуация, которую можно себе представить — это жить на побережье и продавать ракушки? Что вы думаете об этом сейчас? Единственной разницей между “тогда” и “сейчас” является обучение (возможно в уважаемом “университете ударов судьбы”), которое вы получили.

Рекомендации

Внимание человека может оказаться в ловушке прошлых травм, потерь, жесткой дисциплины, предательства в бизнесе и личных взаимоотношениях и так далее. Такие травмы,

записанные в частично или полностью скрытых картинках умственного происхождения, оказывают негативное влияние на нашу деятельность.

Процедура, которая разрешает эту проблему, называется “одитинг”. Это слово означает “слушать”, что является основной составляющей этого процесса.

Одитинг является уникальной формой помощи, разработанной Л. Роном Хаббардом, при которой человек, которому оказывают такую помощь, получает доступ, с помощью очень точной методики, к картинкам умственного происхождения, спрятанным в глубине сознания. Они разряжаются таким образом, что перестают оказывать негативное влияние. Это освобождает единицы внимания человека из этих ловушек, и в результате повышается его эмоциональный тон.

Человек, обученный этой методике, называется “одитором” (одитор — это тот, кто слушает и рассчитывает). Он не дает своему клиенту никаких оценок или советов, а предоставляет возможность ему самому сделать собственные выводы относительно событий, которые обнаружены и разряжены в процессе терапии.

Разрешение проблемы умственных расстройств — это волнующая терапевтическая процедура, а для тех, кто стремится раскрыть богатство своих возможностей, приключения начинаются с книги, написанной Л. Роном Хаббардом в 1950 году. Эта книга, миллионными тиражами разошедшаяся по всему миру, называется “Дианетика. Современная наука душевного здоровья”. Эта книга исследует человеческий разум. (Эта информация и обучение ей доступны также на Дианетических семинарах, которые продолжаются 2 дня и целью которых является обучить методике проведения одитинга. Такие семинары проводятся в Дианетических центрах).

Проводя свои исследования, Л. Рон Хаббард открыл шкалу эмоциональных тонов. Поэтому, если вам показалось интересным то, о чем вы прочитали в этой книге, вы с удовольствием читаете “Дианетику”.

И вы убедитесь в том, что знания, которые вы приобретете, значительно повысят ваше умение эффективно и с пониманием общаться с людьми.

Часть восьмая

Дополнительные упражнения

В этой части приводятся упражнения, которые помогут вам более уверенно себя почувствовать в отношении материала, содержащегося в предыдущих главах.

Я не устаю повторять, что информация имеет ценность только в том случае, если ее можно применить на практике. Важной частью обучения является то, что студент практически использует полученные знания.

Начиная делать эти упражнения, подумайте о том, что к тому моменту, когда вы их выполняете, в ваших руках будет новый набор инструментов, с помощью которых вы легко проложите себе путь в джунглях личных и профессиональных отношений.

Глава первая. Почему люди оказываются в затруднении?

1. Вспомните несколько случаев, когда вы неправильно оценили кого-то из вашего окружения, и это впоследствии стало причиной ваших трудностей.

2. Вспомните несколько случаев, когда вы чувствовали, что на самом деле человек не такой, каким хочет казаться, и последующие действия этих людей подтвердили правильность вашей оценки.

3. Вспомните несколько своих наблюдений, которые, в большинстве случаев,

оказывались правильными, например: “С честными людьми работать легче, чем с нечестными”.

4. Продемонстрируйте самому себе, вспомнив несколько случаев из своего жизненного опыта, что эмоция — это главная характеристика всех людей независимо от расы, цвета кожи, религиозных убеждений или политических взглядов.

5. Вспомните случай, когда вы больше узнали о чем-то, и это разрешило ваши затруднения (например, когда вы установили, что случилось на самом деле, в то время как слухи говорили совсем о другом).

Глава вторая. Понимание эмоций

1. Вспомните случай, когда присутствие нетолерантного человека в вашем окружении привело к несправедливости.

2. Вспомните случай, когда вмешательство очень толерантного человека позволило мирно разрешить конфликт.

3. Понаблюдайте за людьми из вашего окружения и обратите внимание на то, как меняется их поведение по мере того, как они поднимаются вверх по шкале тонов.

4. Обратите внимание на то, каким образом эмоциональный тон руководителя группы влияет на гармоничные отношения в коллективе.

5. Соберите несколько своих коллег и предложите им побросать друг другу мяч. Посмотрите, как каждый из них обращается с движением мяча в зависимости от своего эмоционального тона.

6. Понаблюдайте за тем, что люди с высоким эмоциональным тоном предпочитают говорить о будущем, а люди с низким эмоциональным тоном предпочитают говорить о прошлом.

7. Понаблюдайте за человеком из вашего окружения, чьи эмоции адекватны тому, что происходит.

8. Понаблюдайте за тем, какая разница существует между устойчивыми (навязчивыми) эмоциями и постоянными (хроническими) эмоциями.

9. Понаблюдайте за тем, что человек с низким эмоциональным тоном кажется всегда окруженным трудностями в то время, как человек с высоким эмоциональным тоном легко решает все вопросы и проявляет гибкость в поведении.

Глава третья. Весь мир — театр

1. Составьте список десяти ваших знакомых. Определите положение каждого из них на шкале тонов.

2. Выйдите на улицу с этой книгой, открытой на странице шкалы тонов. Походите, наблюдайте за людьми и разместите каждого на шкале тонов, чтобы лучше усвоить материал.

Глава пятая. Предсказание и оценка поведения

1. Используя “Таблицу оценки поведения человека” Л. Рона Хаббарда, наблюдайте за тем, о чем говорят и к чему прислушиваются люди из вашего окружения. Разместите их на шкале тонов, используя этот раздел таблицы.

2. Задайте людям несколько вопросов или дайте им небольшое задание и посмотрите, сколько времени им потребуется на то, чтобы ответить на вопросы или выполнить задание. (Другими словами, проверьте их задержку общения).

3. Вспомните какого-нибудь своего знакомого, который мог бы “передать письмо

Гарсии’.

Глава шестая. Использование шкалы тонов

1. Составьте еще один список людей, которых вы лично знаете.
2. Определите, в каком эмоциональном тоне чаще всего находится каждый из них.
3. Определите, какой эмоциональный тон вы должны использовать для того, чтобы
 - А) ваш тон соответствовал, эмоциональному тону этого человека и позволил вам установить взаимопонимание с ним;
 - Б) ваш тон был на полтона или на тон выше, и вы стали привлекательны для этого человека.
4. Подойдите к одному из людей из вашего списка и заговорите с ним эмоциональным тоном, который соответствует его тону. Посмотрите, что будет дальше.
5. Поднимитесь на полтона выше и продолжайте разговор. Понаблюдайте за тем, что будет происходить.
6. Найдите человека, который чем-то недоволен. Заговорите с ним в его эмоциональном тоне о том, что является причиной его недовольства, а затем мягко смените тему разговора, и продолжайте разговаривать о том, что ему более приятно. Обратите внимание, как изменится эмоциональный тон этого человека.
7. Выйдите на улицу и используйте эту информацию для того, чтобы поднять несколько человек по шкале тонов.
8. Включите телевизор и попрактикуйтесь в определении эмоционального тона ведущих теленовостей, героев мыльных опер, участников спортивных соревнований или героев других программ по своему желанию.

Глава седьмая. Как улучшить свое эмоциональное состояние

1. Понаблюдайте за уровнем активности своих коллег по работе.
2. Обратите внимание на связь между эффективностью и эмоциональным тоном.
3. Вспомните случай из своей жизни, когда перемена обстановки приносила вам облегчение.
4. Найдите человека из вашего окружения, который выглядит переутомленным или чем-то обеспокоенным. Пригласите этого человека на прогулку или на ланч и переключайте его внимание на окружающую обстановку до тех пор, пока ему не станет легче и его тон не поднимется.
5. Понаблюдайте за своими коллегами, хорошо обученными выполнению своей работы, и сравните их с теми, кто имеет плохую профессиональную подготовку. Обратите внимание на то, как по-разному они относятся к работе.
6. Определите постоянные (хронические) эмоции каждого из тех десяти людей вашего списка, которых вы лично знаете.
7. Достаньте и прочитайте книгу “Дианетика. Современная наука душевного здоровья” или посетите Дианетический семинар. Примените полученные вами знания для того, чтобы поднять уровень постоянного (хронического) тона какого-нибудь человека из вашего списка.
(Поднять уровень постоянного (хронического) тона намного легче, чем вы думаете. Методикой, разработанной Л. Роном Хаббардом, легко овладеть, ее легко применять и результаты будут налицо).

Заключение

Когда я начинал писать эту книгу, я не очень хорошо представлял себе, как справлюсь с этой задачей. Но я получил огромную поддержку и ободрение со стороны очень многих людей, что было свидетельством их терпения, доброй воли и дружбы.

Каждый из них внес свой вклад в осуществление моего проекта, и мне пришлось бы написать еще одну книгу, чтобы рассказать о личном вкладе каждого. Все эти люди с готовностью и щедро делились своими дарованиями. Всех их объединяет преданность мечте, постулированной Л. Роном Хаббардом, когда он сформулировал цель своей работы повысить качество нашей культуры и разрушить различные барьеры, мешающие этому.

Я выражаю глубокую благодарность Терри и Кети Мориллам из Лос-Анжелеса, Алану Мюррею из Йоганнесбурга, Моргону Рунау из Стокгольма, всей команде ВАЙЗ ИНТЕРНЭШЕНЛ, Барбаре и Брюсу Вайсманам из Лос-Анжелеса, Майку Метслеру из Лос-Анжелеса.

Выражаю особую признательность моей сестре, Джейн Шреффлер, за верную и преданную дружбу; моей сестре Саре, которая никогда не дает мне забыть о том, что я занимаю особое место в ее жизни; а также моим родителям, которые всегда вдохновляли нас на то, чтобы мы выбрали свой собственный путь в жизни, и которые научили нас, подавая нам пример, тому, что дом — это то, что каждый человек носит в своем сердце.

Мой изумительный брат Питер умер в 1976 году. Его смерть была для меня невероятным шоком и, по иронии судьбы, это событие дало мне возможность доказать самому себе эффективность дианетической помощи. Память о нем всегда будет со мной. Теперь я понимаю, что умерло только его тело, а сам он никогда не умрет. Где бы ты ни был, Питер, я люблю тебя.

И, в заключение, я с огромным волнением говорю о своей признательности моему лучшему другу и учителю Л. Рону Хаббарду, чье сочувствие к людям и преданность своему делу помогли мне после огромной душевной травмы, которую я пережил, вновь вернуться к счастливой и продуктивной жизни.

Об авторе

Марк Шреффлер в течение 25 лет изучает особенности человеческого поведения. Он является выпускником Военного института и Университета в Нью-Мехико.

Прожив и проучившись 2 года в маленькой деревушке в Индии, он отчаялся найти какое-либо практическое знание о свойствах человеческой природы, которое могло бы найти широкое применение на Западе.

Вернувшись из Индии, Марк прочитал книгу Л. Рона Хаббарда “Дианетика. Современная наука душевного здоровья”, и она произвела на него очень глубокое и сильное впечатление.

Он стал изучать работы Л. Рона Хаббарда в области образования, личного совершенствования и делового управления.

На растущей волне интереса к Технологии управления Хаббарда, он в течение 10 лет проводил консультации для руководителей организаций на всей территории США. В 1987 году он организовал собственную компанию, полностью раскрыв свой ораторский дар.

Его выступления пользуются огромной популярностью от Йоганнесбурга до Стокгольма, Москвы до Мельбурна. Естественно, его семинары основываются исключительно на открытиях, сделанных Л. Роном Хаббардом.

Марк живет в Глейденле, Калифорния, его хобби — ужение на муху, гольф, чтение, а также неослабевающий интерес к знакомству с другими культурами.

О Л. Роне Хаббарде

Л. Рон Хаббард — один из самых известных и читаемых авторов в мире. Его научно-публицистические книги разошлись в миллионах экземпляров. Основной причиной того, почему его книги имеют такой успех, является то, что они выражают непосредственное знание основ жизни и человеческих способностей, знание, которое было приобретено не посредством наблюдений за жизнью, а путем познания всей полноты жизни изнутри.

Он путешествовал по огромному пространству от равнин его родного штата Монтана до гор в Китае, от вечной мерзлоты побережья Аляски до джунглей на островах Тихого океана и, работая в экспедициях или помогая неопытным военным морякам пройти через испытания второй мировой войны, он воистину познал, что есть человек и что есть жизнь.

Вооруженный пытливым умом, безудержной энергией и любопытством, а также своим собственным подходом к философии и науке, который основывался на принципе “хорошо то, что действует” и “хорошо то, что имеет практический смысл”, Л. Рон Хаббард начал свое исследование жизни и ее тайн, когда ему не исполнилось и 20 лет.

Он много путешествовал по Азии и Тихоокеанскому региону и изучал мудрость дальневосточных философов. По пути из Сиэтла в Вашингтон он познакомился с учеником Сигизмунда Фрейда, от которого узнал о западной школе умственного исцеления.

Позже, учась в колледже в Соединенных Штатах, Рон понял, что не существует действенной технологии разума, которая повышала бы способность преодолевать умственные барьеры в жизни. Он обнаружил, что несмотря на все успехи, достигнутые западной цивилизацией в точных науках, они не приносят счастья людям. Понимание человеком самого себя и устройства своего мозга не продвинулось дальше уровня “знаний” шаманов в джунглях Северного Борнео.

Рон начал проводить исследования с целью понять главный принцип бытия.

Он писал научно-фантастические романы для того, чтобы финансировать свои исследования.

Он стал одним из самых известных и читаемых авторов приключенческих и научно-фантастических романов в 30-40-е годы XX века. Его литературная деятельность была прервана службой в ВМС США во время Второй мировой войны.

В конце войны Рон был серьезно ранен, но продолжал свои исследования, сделав еще не одно открытие и разработав методы, которые позволили ему самому оправиться от ран и помочь другим восстановить здоровье и способности. С этого началась его работа, описывающая в общих чертах Дианетическую технологию.

В 1948 году он написал книгу, которая называлась “Первоначальные тезисы”. В ней были систематизированы его исследования человеческого мозга. Это было нечто совершенно новое — была создана действенная технология работы с разумом, которая могла давать такие результаты, о которых нельзя было и мечтать.

Первые экземпляры этой книги были скопированы и переходили из рук в руки. По мере того, как исследования Рона становились все более известными, он стал получать все больше писем с просьбами о более подробном описании его открытий. Вскоре он обнаружил, что тратит все свое время, отвечая на эти письма, и решил опубликовать популярную книгу под названием “Дианетика. Современная наука душевного здоровья”.

Эта книга вышла в свет в мае 1950 года, и ее появление ознаменовало начало новой эры в истории человечества. Это была первая книга такого рода — практическое руководство, которое каждый человек мог прочитать, применить и немедленно использовать для того, чтобы поднять уровень самосознания, освободиться от нежелательных физических состояний и начать новую жизнь.

Обученные люди могли ежедневно использовать эту удивительную технологию дианетического одитинга. Они одитировали друг друга с неизменным успехом. Это действительно была практическая технология, доступная всем и дающая такие результаты, каких не давала ни одна из существовавших ранее практик “умственного излечения”.

После опубликования этого феноменального бестселлера, Рон стал получать огромное количество приглашений читать лекции и проводить встречи с общественностью о Дианетике.

Его просили предпринять дальнейшие исследования и предоставить как можно больше информации о Дианетике. Рон продолжал свои исследования и регулярно осведомлял общественность о своих последних открытиях, читая лекции (в которые входила запись “Как предсказывать и оценивать поведение человека”), выпуская бюллетени, журналы и книги.

Целью жизни Рона Хаббарда было закончить свои исследования природы человека и его взаимоотношений со средой, и он полностью достиг своей цели. Но Рон всегда считал, что не он один должен получать пользу от результатов своих исследований. Поэтому он тщательно записывал каждую деталь своих открытий в такой доступной форме, чтобы другие могли воспользоваться богатством знаний, которое он раскрыл.

“Мне нравится помогать другим“, — говорил он. “И самое большое удовольствие в жизни - это видеть, как человек освобождается от теней, омрачающих его существование. Эти тени кажутся ему таким черными и так давят на него, что когда он обнаруживает, что они всего лишь тени и он может видеть сквозь них и проходить сквозь них для того, чтобы снова видеть Солнце, он испытывает чувство огромного счастья. Должен вам признаться, что я так же счастлив, как и этот человек”.

Последующие 35 лет своей жизни Л. Рон Хаббард посвятил оказанию помощи людям и развитию технологии, которая подняла бы человека до высших уровней понимания. Тысячи копий его лекций и статей, содержащих описание этой бесценной технологии и путей ее применения к отдельным людям и организациям, стоят на библиотечных полках всего мира. Рон Хаббард создал и сделал доступными для всех знания и технологию, которые необходимы для изменения лица цивилизации на нашей планете.

Кроме того, Рон разработал технологию управления, основанную на фундаментальных принципах, открытых им. Это — точная и действенная технология, как и та, которую он разработал для того, чтобы освободить каждого человека от его личных барьеров, мешающих ему жить.

Технологию управления успешно применяют тысячи руководителей во всем мире, и эта административная энциклопедия знаний великолепно продолжила список бесценных достижений Рона Хаббарда.

Полностью закончив свои исследования, Л. Рон Хаббард умер 24 января 1986 года. Его физическая смерть никоим образом не означала конец его работы, наоборот, она ознаменовала начало нового, беспрецедентного по масштабам развития его идей. Миллионы его друзей несут его наследие в XXI век.