

РУТ МИНШУЛЛ

КАК ВЫБИРАТЬ СВОИХ ЛЮДЕЙ

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ	1
ВВЕДЕНИЕ. В ДЖУНГЛЯХ.....	2
ГЛАВА 1. ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ	4
ГЛАВА 2. ШКАЛА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ	7
ГЛАВА 3. АПАТИЯ (0.05)	12
ГЛАВА 4. ЗАГЛАЖИВАНИЕ ВИНЫ (0.375).....	17
ГЛАВА 5. ГОРЕ (0.5)	19
ГЛАВА 6. ЗАДАБРИВАНИЕ (0.8)	25
ГЛАВА 7. СОЧУВСТВИЕ (0.9)	30
ГЛАВА 8. СТРАХ (1.0)	36
ГЛАВА 9. СКРЫТАЯ ВРАЖДЕБНОСТЬ (1.1)	41
ГЛАВА 10. ОТСУТСТВИЕ СОЧУВСТВИЯ (1.2)	50
ГЛАВА 11. ГНЕВ (1.5)	56
ГЛАВА 12. БОЛЬ (1.8)	62
ГЛАВА 13. АНТАГОНИЗМ (2.0)	63
ГЛАВА 14. СКУКА (2.5).....	66
ГЛАВА 15. КОНСЕРВАТИЗМ (3.0).....	70
ГЛАВА 16. ИНТЕРЕС И ЭНТУЗИАЗМ (3.5 – 4.0)	73
ГЛАВА 17. НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТОНА.....	79
ГЛАВА 18. ЖИТЬ ПО ШАБЛОНУ – ИЛИ СТОИТ ЛИ?	88
ГЛАВА 19. БОРЬБА ПОЛОВ.....	93
ГЛАВА 20. ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ВЕРНЕМСЯ НА РАБОТУ	100
ГЛАВА 21. ГРУППЫ	108
ГЛАВА 22. ШКАЛА ТОНОВ И ИСКУССТВО	115
ГЛАВА 23. КАК СПРАВЛЯТЬСЯ С ЛЮДЬМИ ПУТЕМ СООТВЕТСТВИЯ ИХ ТОНУ	123
ГЛАВА 24. ПОВЫШЕНИЕ ТОНА.....	130
ГЛАВА 25. ВЫ И Я	137
КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ.....	147

Тем, кто на вершине

ВАЖНОЕ ПРИМЕЧАНИЕ

Читая эту книгу, внимательно следите за тем, чтобы не пропустить слово, которое вы не совсем понимаете.

Единственная причина, по которой человек бросает обучение, приходит в замешательство или становится неспособным учиться, в том, что он или она пропустили слово или фразу, которая была непонята.

Если материал становится запутанным или кажется, что вы не можете его понять, значит, как раз перед этим есть слово, которое вы не поняли. Не идите дальше, а вернитесь чуть *раньше* того места, где у вас начались трудности, найдите непонятое слово и проясните его, используя любой хороший словарь.

ВВЕДЕНИЕ В ДЖУНГЛЯХ

Я не знаю, чем были заняты ваши мысли, когда вы были подростком, но я была всецело поглощена попытками превзойти в оскорблениях моих старших братьев. И когда мне совсем надоедало думать об этом, я представляла, что когда-нибудь в процессе взросления я научусь выбирать людей – отличать хороших ребят от плохих. В кино это было просто (те, кто в белых шляпах), но я не была знакома ни с одним ковбоем. Я, однако, наивно думала, что раз киногерои видели это различие, то конечно, мои родители и учителя знают все о людях и когда-нибудь поделятся со мной своими секретами. Но этого не произошло.

Я более или менее подросла и отправилась в джунгли, не зная разницы между тигром и плюшевым медвежонком. Я предполагала, вероятно, что в жизни нет никаких тигров. И я влюбилась. Неистово. Безумно. Это было более волнующим, чем поглощать сладкую вату или раскачиваться на вершине Чертова колеса. Неделью спустя (от подруги моей подруги) я узнала, что у моего симпатичного берегового охранника есть девушка дома, в Чикаго. Они планировали пожениться, как только он закончит службу.

Я плакала так, как могут плакать только молодые. Как он мог быть таким лживым? Зачем он так со мной? И хуже всего было мое собственное предательство по отношению к себе: *Почему я не видела, что он такой человек?*

Джунгли были опасны – и я еще не была готова к ним. Я поступила в колледж.

Я выучила четыре или пять важных слов. Я научилась говорить, скрывая бесхарактерный трепет внутри себя. Я узнала что-то важное (я уже забыла, что это было) об одной штуке, называемой "*пу*". И я научилась удерживать чашку на колене, болтая глупости.

Но даже здесь, среди самых благонамеренных и эрудированных, никто не мог сказать мне, как выбирать своих людей – людей, которых можно любить, которых можно нанять на работу, которых следует уволить, за которыми можно следовать, которых лучше не иметь среди своих друзей, от которых лучше уйти или которым можно доверять.

В этом искушенном мире – бизнесе, общественной жизни – также не было ответов, вокруг только вопросы: Действительно ли это любовь? В какой клуб следует вступить? Хочу ли я работать на эту компанию? Должна ли я поддерживать это благотворительное общество? Настоящий ли он друг? Как мне найти покупателя? Предаст ли он меня? Стоящее ли это дело? Стоит ли мне следовать совету этого учителя?

В то же время мои друзья также спотыкались. Марк встречает Кэт. Он влюбляется. Она привлекательная, остроумная, сексуальная. Она умеренно пользуется косметикой;

она интересуется такой же музыкой, как и он; ей нравится такая же пицца, как и ему. Все говорит в их пользу. Следует ли ему жениться на ней и вместе готовить пиццу? Мне казалось, что если бы слабенький голосок у него внутри задал эти вопросы, то ответа бы не было: как она выдержит в будущем семейные кризисы? Раскиснет или выстоит? Будет ли она устраивать сцены, когда ему придется работать допоздна? Не побоится ли она переехать из города, если он получит выгодный перевод по службе? Не станет ли она ворчливой ведьмой, если он не будет зарабатывать достаточно денег? Не испортит ли она детей?

Отец Марка не поможет. Он озабочен своими проблемами в офисе: следует ли ему взять на работу этого человека? Он хорошо одевается, не коммунист, его баки не длиннее, чем у президента компании, и он племянник старого друга из студенческого братства. На бумаге он выглядит хорошо. Но как он проявит себя в работе? Инициативный ли он работник? Генератор идей или работяга? Будет ли он вдохновлять людей или подавлять их? Может ли он следовать указаниям? Будет ли он правильно выполнять заказы или делать дорогостоящие оплошности? Будет ли он тянуть вперед или отставать?

И не одна я хотела знать: *как разгадывать людей?*

В начале 1951 близкий друг оставил мне книгу "Дианетика: Современная наука о разуме" американского писателя и философа Л. Рона Хаббарда (позднее он основал международную Церковь Саентологии). Эта поучительная книга раскрывает главную причину несчастий человека и дает средство по их исправлению. Кроме того, в дополнение, Рон Хаббард также описал свое первое исследование в такой новой области науки, как классификация и предсказание поведения человека.

Позднее в 1951 он опубликовал "Науку Выживания", в которой подробно изложил эту новую науку. Читая эту книгу, я была изумлена, узнав, что он содрал внешний социальный лоск и точно предсказал, что можно ожидать от любого человека. Он полностью разоблачил всех зверей в джунглях (да, даже тигров в шкуре плюшевого медвежонка), чем я была одновременно и шокирована, и удовлетворена.

Я знакома с этим материалом уже 21 год (поверхностное знакомство первые семь лет и тесное – последние четырнадцать). Я использую его в бизнесе и в личной жизни и нахожу материал, изложенный в книге, неизменно точным и надежным. Те немногие случаи, когда это "подводило" меня, были случаями, когда я не использовала эти данные.

В этой книге я бы хотела поделиться моим опытом в использовании данных Рона Хаббарда. Когда вы прочитаете ее, вы будете знать, как правильно оценивать людей, что можно от них ожидать и что со всем этим делать.

Конечно, вы уже оцениваете людей (с большим или меньшим успехом), поэтому основной материал не будет неожиданным, вы узнаете его.

Однако другие идеи настолько разнятся с принятыми общественными теориями, что даже если бы вы это обнаружили сами, вы, возможно, подавили бы их. Они не совсем согласуются с тем, что мы слышали в Воскресной школе или сидя на коленях у матери. Они разрушают некоторые наши самые удобные, но надоевшие стереотипы.

Я обнаружила (и вам это предстоит), что приятный, улыбающийся человек, который никогда, *никогда* не теряет самообладания, находится в худшем состоянии, чем человек, который изредка впадает в гнев; что навязчивый благодетель человечества гораздо разрушительнее, чем агрессивный негодяй, который заботится только о себе; что человек, который никогда не плачет (а принимает каждую потерю как "свой крест") ближе

к смерти, чем тот, кто рыдает. Но не принимайте мои слова на веру. Прочитайте этот материал. Понаблюдайте сами.

Когда вы закончите, я надеюсь, вы согласитесь, что если мы обладаем соответствующим багажом знаний по выживанию, исследование джунглей может быть довольно-таки веселым делом.

ГЛАВА 1 ОБЩИЙ ЗНАМЕНАТЕЛЬ

"Человек по своей природе не плохой. Он хороший. Но между ним и хорошими качествами лежат страх, гнев и подавления" – Л. Рон Хаббард "Свободный Человек", журнал "Способность", № 232

Один мудрый человек однажды сказал, что нет двух абсолютно одинаковых людей. За это мы можем быть во век ему благодарны.

Люди бывают высокие, низкие и разного цвета. Разные биографии, жизненный опыт, есть и такие, которым нравится ставить пластмассовых фламинго в своих палисадниках.

Однако, несмотря на очевидную уникальность личности, Рон Хаббард столкнулся с одним общим знаменателем – эмоциями.

Эмоции!

Он, должно быть, имеет в виду нервную женщину, визжащую при виде мыши, ребенка закатывающего истерики, когда не может получить булочку, напуганного солдата, который не возвращается на поле боя, жену, истерично рыдающую из-за того, что муж ее не любит.

Какое это имеет отношение к вам и ко мне или скромному бухгалтеру? Мы же не эмоциональны. Это унижительное слово.

Однако, по мере того как я читала книгу Рона Хаббарда, я наблюдала за всеми людьми, которых знала (и когда это было неизбежно, я даже смотрела на себя). Его выводы, по-видимому, истинны. Каждый человек придерживается какого-то мнения относительно жизни – он находит ее жестокой, пугающей, полной раскаяния, сводящей с ума или прекрасной – но его точка зрения обусловлена не рассуждениями или интеллектом. Она определяется эмоцией.

Это знаменательное открытие Рона Хаббарда выявило три важных фактора связанных с эмоциями:

1. Есть набор неизменных реакций, соответствующих каждой эмоции.
2. Эмоции идут в определенном порядке – от мрачных к возвышенным.
3. Есть слои сдерживаемых эмоций, ранее неизвестных.

НАБОР ЭМОЦИЙ

Каждой эмоции сопутствует полный, неизменный набор отношений и поведения. Поэтому, как только мы понимаем, что человек в горе (временно или хронически) мы можем ожидать, что он будет жаловаться: "Меня предали. Никто меня не любит. Раньше все было лучше". Мы также знаем, как он поведет себя в большинстве ситуаций. Богатая и красивая актриса, которая принимает флакон снотворного, чувствует такую же непреодолимую безнадежность, как и бездельник из района притонов, сидящий в сточной канаве, обняв свою пустую бутылку. Хотя у них разные декорации и костюмы, они произносят те же реплики. Человек, который смотрит на мир через очки со стеклами из апатии, очень близок к смерти, не имеет значения его биография или окружение в настоящее время. Каждое суждение, каждое решение, каждое действие окрашено апатией.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭМОЦИЙ

Именно в процессе исследований своих методов Рон Хаббард обнаружил закономерность реакций людей по мере улучшения их душевного здоровья. Помогая людям избавляться от воздействия болезненного прошлого, он обнаружил, что в процессе работы они часто сначала проявляли апатию, проходили через определенные эмоциональные ступени: горе, страх, скрытую враждебность, гнев (или воинственность), антагонизм, скуку, удовлетворенность и хорошее состояние, которые всегда появлялись в одном и том же неизменном порядке для любого человека. Это переход от неприятных эмоций к приятным был **настолько** надежным показателем успеха, что он стал использовать его как основной критерий достижений с каждым человеком.

Затем он понял, что можно нарисовать эти эмоциональные реакции в виде шкалы с более радостными наверху и скверными внизу. Вскоре стало очевидно, что каждый человек в любой момент находится где-то на этой шкале, хотя он движется вверх и вниз по ней в зависимости от того, испытывает ли он удачу или неудачу.

Также стало ясно, что чем выше положение человека на эмоциональной Шкале Тонов, тем лучше он выживает. И лучше способен достигать все необходимое для жизни. Он в большей мере счастлив, жив, уверен и компетентен. Он побеждает. Наоборот, чем ниже падает человек по Шкале Тонов, тем ближе он к смерти. Он проигрывает, он несчастен и готов стать жертвой.

Если мы планируем трудное путешествие по дикой, необитаемой местности, эмоциональная шкала подсказывает нам, что не следует выбирать в компаньоны того, кто тоскливо слоняется, жалуюсь, что все это звучит ужасно. Нам лучше взять парня, который с нетерпением ожидает эту поездку.

Люди, находящиеся низко на этой шкале, ничего с нетерпением не *ожидают*. Чем меньше человек думает о будущем, тем ниже его шансы на выживание.

Для того, чтобы отличать их друг от друга, Рон Хаббард давал различным эмоциям название и номер по мере того, как классифицировал их. Законченную последовательность он назвал *Эмоциональная Шкала Тонов*. Каждая эмоциональная позиция называется "тон". Как каждому музыкальному тону соответствует звук определенной высоты и вибрации, так и каждый тон на эмоциональной шкале содержит в себе присущие только ему характеристики. Было бы довольно трудно играть на

пианино, если бы все клавиши были перемешаны. И также почти невозможно понять людей и помочь им уллучшиться без правильной шкалы, которая скажет нам точно, насколько высоко или низко находится этот человек на клавиатуре эмоций.

Разделяющая линия шкалы тонов – это 2.0. Выше этой точки человек хорошо выживает. Ниже этого уровня его жизненные надежды весьма ничтожны. Используя эту линию, мы называем людей выше как "высоко-тонных". Людей ниже 2.0 как "низко-тонных".

Там, где высоко-тонный человек разумен, низко-тонный действует нерационально. Чем ниже его тон, тем в большей степени решения и поведение человека находятся под воздействием эмоциональных чувств, несмотря на его образование или интеллект.

СДЕРЖИВАЕМЫЕ ЭМОЦИИ

Когда мы слышим об уравновешенном, "респектабельном" президенте банка с преданной семьей, который внезапно присваивает сто тысяч долларов и сматывается в Южную Америку с молоденькой танцовщицей, мы можем задать вопрос: "О чем он думал?"

В этом-то, конечно, и проблема. Он не думал. Он чувствовал. Эмоции руководили им, как и почти каждым. Вероятно, такие люди заставят нас врасплох только из-за того, что их эмоциональный тон был *сдерживаемым*.

Некоторые эмоции очевидны, потому что они выраженные. Но Рон Хаббард обнаружил, что под каждой выраженной эмоцией существует полоса сдерживаемых эмоций:

(энтузиазм)	4.0)ЭНТУЗИАЗМ-выраженный
(интерес)	3.5)
(консерватизм)	3.0)ЭНТУЗИАЗМ-сдерживаемый
(скука)	2.5)
(антагонизм)	2.0)
(боль)	1.8)ВРАЖДЕБНОСТЬ-выраженная
(гнев)	1.5)
(отсутствие сочувствия)	1.2)ВРАЖДЕБНОСТЬ-сдерживаемая
(скрытая враждебность)	1.1)
(страх)	1.0)СТРАХ-выраженный

(сочувствие)	0.9)СТРАХ-сдерживаемый
(задабривание)	0.8)
(горе)	0.5)ГОРЕ-выраженное
(заглаживание вины)	0.375) ГОРЕ-сдерживаемое
(апатия)	0.05)

С открытием этих, едва различимых, сдерживаемых эмоций, лежащих точно между выраженными эмоциями, как слои в "клубном" бутерброде¹, мы теперь имеем новую классификацию многих позиций человека по отношению к жизни.

Правда, это не означает, что человек навсегда зафиксирован в какой-либо определенной позиции. Люди *могут* меняться. И иногда высоко-тонный человек может резко упасть на короткий период. Но если он достаточно высоко-тонный, он восстановится.

КАК ВЫ МОЖЕТЕ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЭТОТ МАТЕРИАЛ

Так как мы знаем основные характеристики каждой эмоции, мы можем встретить человека в первый раз и в течение нескольких минут понять его расположение духа в данный момент. Более длительное наблюдение покажет нам его наиболее частую (обычную) эмоцию. Мы будем знать, насколько хорошо он выживает и будет ли он плюсом или минусом в наших отношениях. Мы будем знать, насколько хорошо он может работать, насколько он правдив, насколько точно он может передавать сообщения или следовать приказам, его мнение о сексе и детях, и определимся, хотели бы мы оказаться с ним вместе выброшенными на пустынный остров или нет. Это лучше, чем полагаться на прихоти и народные предрассудки, перешедшие от бабушки. На самом деле это единственный возможный способ выбирать своих людей.

ГЛАВА 2 ШКАЛА ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ

Если вы уже кого-то презираете, то вам не нужна шкала тонов, чтобы показать вам, что что-то не так (с ним, конечно), но она укажет на причину ваших чувств и даст оправдание для того, чтобы не приглашать его на вашу следующую вечеринку.

Есть некоторые люди, любовь к которым мы сохраняем, несмотря на то, что они постоянно нас расстраивают. По мере того как обед стынет в печи и суфле тает, превращаясь в липкое месиво, мы удрученно удивляемся, как вообще мы спутались с тем, кто даже не думает позвонить, когда опаздывает. Редко до нас доходит, что, может быть, мы ожидаем слишком многого от тех, кому дарим нашу бесценную любовь.

¹ три куска хлеба с двумя различными закусками – прим. перев.

Есть люди, которые обитают в переходной области нашей дружбы. Они довольно приятны – никогда не забывают прислать открытку на день рождения и вытирают ноги перед дверью – но мы не испытываем особого удовольствия, проводя с ними вечер.

В следующих главах мы пройдемся по каждому уровню шкалы тонов. Если повезет, мы должны обнаружить полный набор характеров в нашей жизни и (наконец!) мы узнаем что конкретно можно от них ожидать (*Для ссылок в конце книги краткое описание каждого тона*). Перед тем, как мы примемся за отдельные тона, давайте рассмотрим общую информацию об этой шкале.

ИСТОЧНИКИ

Так как каждая книга должна иметь последнюю страницу и желательно, чтобы она была на достаточном расстоянии от первой, я не буду пытаться излагать здесь все, что известно о шкале тонов и эмоциях.

Основные данные в этой книге, так же, как и цитаты (за исключением особо отмеченных), взяты из "Таблицы Хаббарда Оценки Человека", "Таблицы Отношений Хаббарда" и книги Л. Рона Хаббарда "Наука Выживания". Я рекомендую их для дальнейшего изучения (смотри список в конце книги).

Примеры взяты из моих собственных набегов в джунгли.

СПАДЫ И ПОДЪЕМЫ

Люди двигаются по эмоциональной кривой. То есть, каждый человек колеблется на шкале от часа к часу, день ото дня. Он поднимается, если выигрывает пари. Падает, когда теряет выгодную сделку. Он влюбляется и воспаряет к вершине. Его девушка уходит к другому, и он сваливается в Горе.

Дети часто перемещаются вверх и вниз со скоростью света. Когда они взрослеют, вершины срезаются, кривая расширяется, и они часто закрепляются в одном тоне (или узком диапазоне), где и находятся большую часть времени. Иногда они падают и перемещаются в другой диапазон по мере того, как жизнь бьет их.

Человек, которого мы называем высоко-тонным, не *оседает* на шкале. Он сохраняет энтузиазм и интерес к жизни. Хотя он может расстроиться и упасть на дно в низко-тонной среде, он гибок и быстро восстанавливается, как только оказывается свободным от такого воздействия.

Высоко-тонный человек проявляет эмоцию, соответствующую обстоятельству. Когда у него тяжелая потеря, он чувствует Горе. Если он становится жертвой коварного обмана, он обычно сердится. Он испытывает нужную эмоцию в нужное время. Поэтому человек, который хорошо выживает, колеблется по всей шкале; он меняется. Чем лучше его состояние, тем больше он подвижен. Когда он сердится, он действительно сердится, но он оправляется от этого. Когда он напуган, позже он уже не испытывает страха. Иногда он может быть необъяснимо подавлен, но он быстро восстановится.

Если вы пытаетесь улучшить человека, вы не пытаетесь вырвать его из шкалы тонов (так называемый "неэмоциональный" человек определенно находится на этой шкале).

Мы улучшаем его в большей мере, когда даем ему возможность приобрести управление, действие, способность и опыт по всем тонам.

Когда бы мы ни говорили, что высоко-тонный человек имеет "управление" над своими эмоциями, всегда находится кто-нибудь, кто утверждает: "Эмоции тогда настоящие, когда они стихийные. Контролировать эмоции просто нечестно!" Наоборот, именно низко-тонный человек действительно фальшивит; он не испытывает нужную эмоцию соответствующую обстоятельству. Возражающий таким образом – это человек, который, скорее всего, будет плакать на свадьбе или дико смеяться, когда кто-нибудь упадет и сломает ногу. Это честная эмоция?

Когда мы называем человека низко-тонным, мы не имеем в виду начальника, который рассердился на днях, когда увидел в мусорной корзине невыполненный заказ. Это не делает его человеком в 1,5 (тон Гнева). Человек в 1,5 – это человек, который сердится почти постоянно. Когда мы упоминаем Страх, мы не имеем в виду охотника, который убегает от набросившегося на него медведя, когда его ружье заклинило. Мы говорим о фиксированном состоянии – неспособности изменить свое отношение и свое окружение.

Способный человек может *действовать* и *реагировать*, низко-тонный же человек произносит одни и те же реплики для каждой сцены в пьесе. Это аберрация². Все, что не так с низко-тонным человеком – это его негибкость. Когда он напуган, может ли он отойти от страха? Когда человек сердится и ругает кого-нибудь, может ли он отпустить свои недовольства? Высоко-тонные люди возвращаются на верхнюю часть шкалы. Низко-тонные люди остаются хронически зафиксированными. Хотя они могут сдвинуться на уровень вверх или вниз, они никогда не выходят из нижнего диапазона надолго.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ЗНАЧЕНИЕ ЗДРАВОМЫСЛИЯ

Легко сказать, что человек сумасшедший, если он утверждает, что он Наполеон или бешено носится по улицам, убивая людей. Но у умных людей есть подозрение (особенно у людей из новых реформаторских движений), что гораздо более тонкое, едва различимое сумасшествие пропитывает сегодня всю нашу культуру. Мы видим общество, которое допускает беспорядочное уничтожение людей и разрушение окружающей среды (через войны и загрязнения), общество, вливающее миллионы в "исследования" умственного здоровья, в то время как заведения для душевнобольных переполнены, и количество самоубийств растет. Мы видим правительственных агентов, которые конфискуют мед с полок магазина здоровой пищи из-за "неверной маркировки" и смотрящих сквозь пальцы на маркировку "витаминизированный хлеб" на продукте, содержащем в основном непроизносимые химикаты, смешанные и запеченные в пенистый, пластмассовый ком. По закону человек считается душевнобольным, если он не может отличить правильное от неправильного, но это мы вряд ли можем использовать для наших искусных суждений и для выбора в повседневной жизни.

Вместе с другими полезными возможностями, шкала тонов дает нам надежную шкалу для измерения душевного здоровья.

² Отклонение от рационального мышления и поведения. От латинского *aberrare* – отклоняться, где *ab* – прочь, *errare* – отклонение. Это означает, по существу, заблуждение, ошибки или, более конкретно, наличие навязчивых идей, которые не истинны. Технический словарь Дианетики и Саентологии.

Чем ниже человек *зафиксирован* на шкале, тем менее он разумен. Нет четкой границы между здравомыслием и безумием. Человек более или менее разумен в любую данную минуту. В действительности, он может быть рациональным в одной области жизни и совершенно помешанным в другой.

В большинстве своем именно *сила* [проявления]³ тона побуждает общество сажать человека в сумасшедший дом. То есть, когда попадается кто-нибудь в низком тоне, который проявляется в полную силу, он обычно считается безумным. Это значит, что один человек в гневе может побить свою жену бейсбольной битой, тогда как другой в гневе (с меньшей силой проявления этого тона) разрушает ее словами. Они оба безумны, но общество признает только первого опасным.

СОЦИАЛЬНЫЙ ТОН

Большинство людей выставляют приятный социальный тон поверх своего хронического тона, и они используют его для того, чтобы управлять внешними изменениями в повседневной жизни. Конторский служащий вежливо улыбается, даже когда ему хочется дать нам в зубы. Когда мы встречаем на улице случайного знакомого, мы, как правило, говорим, что с нами все в порядке, даже если нам плохо.

Однако, немного попрактиковавшись, вы сможете быстро определять хронический тон, несмотря на это защитное покрытие.

НЕДОСТАЮЩИЕ ЭМОЦИИ

Скорее всего, вы будете думать об эмоциях, не показанных на этой шкале. Многие из них будут где-то на шкале либо как синонимы, либо как различные проявления глубины тона. Например, опасение, замешательство, беспокойство, ужас и робость все представляют собой различные оттенки и глубину диапазона Страх.

Есть чувства, такие как любовь, ненависть и зависть, которые проявляются *через* тон человека. Человек в Сочувствии любит совсем по-другому, нежели человек в гневе. Завистливый человек может застрелить своего соперника или он может просто тихо напиться в зависимости от его тона.

Некоторые из этих особых чувств будут рассмотрены подробнее в следующей главе.

ДРУГИЕ ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Всякая всячина об эмоциях обнаруживается в любом исследовании поведения человека. Однако, без использования шкалы тонов материалы по этой теме редко пригодны для применения.

Любой человек рекомендующий, советующий или пытающийся помочь людям (при условии, что он действительно хочет помочь индивидууму) одобрит и примет эту шкалу тонов, потому что его собственные наблюдения покажут ее обоснованность.

³ [] – далее в таких скобках примечания переводчика.

Есть интересный пример профессионального исследования, который подтверждает расположение эмоций на шкале. Психиатр из большого университетского госпиталя на Среднем Западе [США] недавно провела пятилетнюю исследовательскую программу, в которой она опросила более четырехсот смертельно больных пациентов, чтобы найти способы помочь умирающим больным справляться со своим положением. В результате своих исследований она обнаружила, что большинство людей проходят "пять психологических этапов перед смертью: отрицание, гнев, соглашение, горе и принятие". Доктор заметила, что в течение первых четырех периодов пациенты все еще имеют проблески надежды выжить. В финальной стадии "большинство пациентов готово спокойно встретить смерть".

После того, как вы прочитаете следующие несколько глав, вы поймете, что этими пятью этапами, о которых говорит доктор, являются: Антагонизм, Гнев, Страх (в форме Задабривания), Горе и Апатия.

ВЫВОДЫ

Низко-тонные люди дадут вам много четко выраженных обоснований своего отношения к чему-либо; они будут использовать свой интеллект, чтобы оправдать свои убеждения, тогда как, по правде говоря, они пытаются объяснить эмоциональное отношение, которым они не могут управлять. Человек в Гневе скажет: "С людьми надо быть жестким". Человек в Страхе убеждает вас "быть осторожным...", а Апатичный индивидум скажет вам (если вообще потрудится это сделать), что "в любом случае ничего нельзя сделать". Каждый верит в то, что говорит. Если он живет в каком-нибудь тоне долгое время – это его дом и он убежден, что имеет неотъемлемое право там находиться.

Нет нужды не любить людей из-за того, что они находятся низко на шкале. Но мы и не должны "думать о них хорошо", когда видим нечто совершенно противоположное. Самым лучшим действием (для них и для нас) будет точно их оценить. Только после этого мы имеем шанс поднять их по шкале.

Вы можете начать обучать шкале тонов детей, когда им четыре или пять лет. Они обычно приходят в восторг при виде цветной таблицы со шкалой тонов. Вы вряд ли сможете лучше подготовить их к жизни. Обучив этому моих мальчиков, я знаю, что они не будут работать, нанимать, голосовать или влюбляться в низко-тонного человека (а это избавляет от порядочного числа беспокойств).

Не говорите другому человеку, где он, по вашему мнению, находится на шкале тонов. Вы можете ошибиться, и это подавит его. Вы можете оказаться правы, и это заставит его беспокоиться. В любом случае это ему не поможет. (Конечно, когда-то вы встречали и чувствовали отвращение к парню, который самодовольно улыбался вам и говорил: "Я тебя раскусил". Мы, между прочим, раскусили его в главе про 1.1.) Поэтому не делайте этого. Если он прочитает эту книгу и найдет себя на шкале, это будет большой шаг к его собственному улучшению. Большинство людей значительно поднимаются по шкале, просто понимая ее.

Используйте шкалу тонов, чтобы выбирать своих людей, чтобы обнаруживать слабые места в своей семье, своем офисе и группах. Научитесь быстро определять людей, и вы не будете ожидать от них больше, чем они могут дать. Вместо этого вы сможете помочь им поднять свой тон.

Постарайтесь не слишком беспокоиться по поводу вашей позиции на шкале тонов. Мы на самом деле обнаруживаем себя в странных местах; заворачивая за угол и видя лицо в шероховатом зеркале, мы восклицаем: "Кто этот незнакомец? О, нет! Неужели это действительно я?"

Это расстраивает, но по мере того, как вы будете продолжать читать, вы обнаружите себя наверху, около вершины. Я вам обещаю.

В любом случае, эта книга о *других* людях, помните? Не о вас и не обо мне.

Ну, давайте взглянем на этих героев...

ГЛАВА 3

АПАТИЯ (0.05)

Апатия. 1. Отсутствие эмоции или чувства. 2. Отсутствие заинтересованности в вещах обычно считающихся волнующими, интересными или трогательными; индифферентность.

– Американский Словарь Наследия

"Я теперь живу по-другому", – сказал мой молодой друг. "Ничто меня не беспокоит. Я просто принимаю жизнь такой, какая она есть. Я сильно повзрослел за последние несколько месяцев. Я убрал все эти дикие мечты из своего мира и теперь готов взяться за серьезную учебу. Вот что действительно интересно".

Если бы я не была знакома со шкалой тонов, притязания моего друга на зрелость могли бы убедить меня. Но я вспомнила его живой энтузиазм четыре месяца назад, когда он уезжал в Нью-Йорк. Уверенный в своем таланте, оптимистичный в отношении будущего, он отправился с мечтами об успехе. Где-то посередине этих месяцев, бесшумно и без фанфар, дно его мира прохудилось. Кто-то или что-то отобрало его надежды. Философским "решением" было бегство от действительности. Он сдался. Апатия.

Когда человек страдает от тяжелой потери и не может выразить свое горе, он сдерживает его и опускается в Апатию, где он может утверждать, что это его никак не задевает. "Я и не хотел эту роль в пьесе".

Апатия это отключение. Отключение от любви, жизни, надежд, слез, смеха, мечтаний.

Человек может свалиться в любой низкий тон после потери, но в Апатии у него не только потеря, он знает, что никогда больше не сможет побеждать.

Это самый серьезный из всех тонов. Опасное состояние ума, граничащее со смертью, оно часто приводит к самоубийству. Жизнь – это стадо слонов, и они растоптали его, оставив без помощи и надежды.

ВЫСШИЕ И НИЗШИЕ ПРОЯВЛЕНИЯ АПАТИИ

Если бы человека в этом тоне свернули в клубок на полу в психиатрическом институте и пометили "кататоник", вы бы легко его определили. Но вы также можете

найти его читающим лекции в большом университете с меткой "блестящий интеллект".

Апатия делится на два уровня. Глубочайшая Апатия (иногда называемая "симулируемая смерть") на комариный укус от смерти. Человек может находиться в постели, неспособный позаботиться о самом себе, полностью ушедший в себя и страдающий от галлюцинаций. Его легко узнать.

Более высокий уровень, разгуливающий-в-Апатии человек, вводит нас в заблуждение. Он может ходить босиком, носить бороду и быть одурманенным ЛСД. Он может носить представительный деловой костюм и вдребезг напиваться мартини каждый день. Он может покончить жизнь самоубийством, застрелившись из пистолета или вяло плестись через улицу на красный свет, надеясь, что кто-нибудь сделает это за него.

Недавно на вечеринке я встретила разговорчивого человека в Апатии. Его тон отражался в каждой реплике. Мы разговаривали об автомобилях. Он ликвидировал эту тему словами: "Автомобильный бизнес мертв. Кончился".

Когда разговор зашел о проблемах строительного бизнеса, он сказал: "Мелкие подрядчики мертвы. У них нет никакого шанса".

Позже мы обсуждали политические проблемы: "Попробуй что-нибудь из этого исправить, и ты мертв".

Ключом к этому тону был не только его абсолютный пессимизм, но и частота, с которой он использовал слово мертв.

Хотя человек в Апатии может учиться, работать по дому, снимать фильмы или быть работодателем, он обычно пытается разрушить себя тем или иным способом.

НАРКОТИКИ И АЛКОГОЛЬ

Наркоманы и алкоголики – это люди в Апатии. Не позволяйте вводить себя в заблуждение его внешней воинственности, сентиментальной нежности или богатству, которые проявляются когда он на высоте. Какой он, когда опускается? Именно это чувство заставляет его обращаться к химическому избавлению. Он кончает жизнь самоубийством медленно. Он ожидает смерти, но будет лежать, как камень, чтобы не было слишком больно. Между тем, люди вокруг него будут расстраиваться, будут озабочены этим и будут отчаянно пытаться сделать что-нибудь для него. Это ценная информация об Апатии – его товарищи невыносимо измучены в попытках (и неудачах в этом) помочь ему.

ВНЕ ПРАВОТЫ И НЕПРАВОТЫ

Иногда мы встречаем людей в Апатии, которые думают, что находятся в состоянии безмятежности. Будучи неспособным признать свое чувство безнадежности, он оправдывает это мудреными рассуждениями. Я называю это "Интеллектуальной Апатией".

Билл, студент колледжа, рассказал мне о своем друге, который изучал много философских и религиозных учений, пока не развил свою собственную. Он долго описывал свое достижение "полного осознания".

Под большим впечатлением Билл сказал: "Я удивляюсь, почему ты, достигнув сам этого состояния, не пытаешься помочь другим достичь его".

"Зачем?" – ответил друг. "Они – это я".

Все находится за пределами правоты и неправоты. Он разгуливает в Апатии и думает, что он бог.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Есть некоторые философские учения (такие как Восточные религии), которые относятся к высокому положению на шкале, но низко-тонные люди могут так извратить их значение, что конечным результатом будет Апатия. Когда индивидуум или группа единомышленников пропагандирует меньше активности, меньше общения, меньше контактов с людьми или меньшую вовлеченность в жизнь, вы можете не обращать внимания на их ученость. Это ведет к Апатии.

Другие учения и доктрины, похоже, также побуждают к апатичной точке зрения. Фаталист цепляется за веру в то, что все события предопределены, и человек бессилен что-либо изменить ("Я не могу отвечать даже за себя", – говорит Апатия). Их приверженцы смотрят на звезды, числа, цвета и хрустальные шары, чтобы узнать свою судьбу.

Люди в Апатии – прекрасные жертвы для такого жульничества.

ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ

Когда кто-то считает, что внешние обстоятельства целиком и полностью управляют им, он сидит в Апатии. Он будет принимать тяжелые потери и говорить со вздохом: "Все по велению Господа, ничего не поделаешь". "Если таково предназначение, то так тому и быть". (Между прочим, это не истинно религиозная точка зрения, так как любая достойная упоминания религия предлагает человеку выход – спасение.) Человек в Апатии считает себя менее значимым, чем звезды, планеты, счет в бейсболе и блоха на его ноге. Выше по шкале, человек чувствует себя опасным для своего окружения (не является полным его следствием); он изменяет окружение, подгоняя его под себя; он причина. Но чем больше человек верит, что он является следствием, тем ближе он к Апатии и смерти.

СОБСТВЕННОСТЬ

Низко-тонные люди имеют довольно странные представления по поводу собственности. Однако в Апатии человек очень близок к чувству, что он ничем не владеет. Это может быть без преувеличения именно так, или он может иметь много собственности и при этом ходить и говорить: "Нет никакого смысла владеть чем-нибудь".

Он также думает, что другие ничего не должны иметь. Он позволяет любой собственности разрушаться и портиться. Тратит попусту ваше время, взвинчивает цены на коммунальные услуги, оставляет включенным свет и не заглушенным мотор и спокойно использует ваш телефон, чтобы позвонить в Новую Зеландию. Его сбивает с толку, если это вас беспокоит: "Вам надо от всего этого избавиться в любом случае".

Новая богатая телезвезда говорит: "Мне бы следовало беречь деньги на старость, но я не делаю этого. Все деньги, которые я заработала, ускользают, как будто они мне никогда и не принадлежали. Я не чувствую, что я делаю что-нибудь для себя. Я просто позволяю всему идти, как идет".

Я БЕССИЛЕН

Есть люди, которые хвастаются, что на них ничего не воздействует; они безразличные в отношении эмоций. Это крайняя степень Апатии.

Джим, студент колледжа, чувствовал, что жизнь теряет свой блеск, ничего больше не вызывало у него интерес. Он сказал своему другу, Джорджу, что хочет попробовать ЛСД. Оба знали, что этот наркотик может вызвать длительное душевное расстройство и поэтому они предпочли обойти это рискованное предприятие стороной. Джордж, однако, в то время тоже находился в Апатии, поэтому он сказал только: "Ну, я не согласен с тем, что ты собираешься делать, но я знаю, что не смогу ничего сказать, что остановило бы тебя".

Если бы Джордж был в более высоком тоне, он бы не чувствовал такую беспомощность; он, по крайней мере, попытался бы сделать хоть что-то в отношении этой ситуации.

Человек в Апатии, который может ввести вас в заблуждение, будет оправдываться, что ему скучно: "Я сыт по горло этой жизнью. В ней нет ничего занятного. Что ты можешь сделать, что взволнует этот несерьезный мир?"

"ВЕЩИ НЕРЕАЛЬНЫ"

Спустя год после первой посадки Американских астронавтов на Луну, большая сеть американских газет направила репортеров для опроса 1700 человек разных слоев по всей стране, чтобы узнать их мнение об этом событии. Репортеры сообщили, что чрезвычайно большое количество людей сомневались в реальности подвига Аполлона. Это было замечено в основном среди пожилых и бедных. Пожилая женщина из Филадельфии думала, что посадка на Луну была "поставлена" в пустыне Аризона. Безработный строитель из Майами сказал: "Я видел это по телевизору, но я ничему этому не верю. Человек никогда не был на Луне". В Вашингтонском гетто более половины опрошенных выразили сомнения в достоверности прогулки по Луне. Один человек, пытаясь выразить свое отношение, сказал: "Это все продуманная акция, чтобы замаскировать домашние проблемы. Люди несчастливы, и это уводит их мысли от своих проблем".

Для человека в Апатии вещи никогда не бывают реальными.

ИГРОК

Навязчивый игрок находится в Апатии. Когда человек постоянно выигрывает – он в высоком тоне, потому что является причиной над игрой, а не ее следствием. Навязчивый игрок же не может закончить ни одну игру победителем. Когда человек проигрывает в

карты все деньги на аренду и на продукты, он проявляет Апатию в отношении собственности: "Лучше бы я их и не имел".

Пароход, совершая круиз по Южной Америке, получил сообщение, что рядом потерпело крушение и горит другое судно. Капитан изменил курс и первым прибыл к пылающему кораблю. Восемьсот пассажиров и члены команды барахтались в воде, промокшие и напуганные. Они потеряли все, кроме одежды, которая была на них. Все они, однако, были спасены, и пассажиры столпились на палубе, где они наблюдали и принимали участие в волнующем событии, некоторые давали одежду и оказывали теплый прием жертвам катастрофы.

Во время этих событий казино продолжало работать. Некоторое число заядлых игроков оставалось там, с глазами гипнотически уставленными на стол, явно не осознающие и безучастные к жизненной драме, происходящей в нескольких метрах за дверью.

Это Апатия. Ни один другой тон не будет настолько безучастным к таким волнующим событиям.

"ЧЕЛОВЕК НИКОГДА НЕ МЕНЯЕТСЯ"

Молодежь, которая понимает шкалу тонов, точно знает принимать или нет совет или идеи старших. Однажды мой семнадцатилетний сын описал лекцию, которую прочитал один из учителей старших классов, где он заявил: "Человек никогда не меняется. Он постоянно совершает одни и те же ошибки снова и снова. Они никогда ничему его не учат. И он никогда не улучшается".

"Где это на шкале тонов?" – спросила я.

Мой сын засмеялся и ответил: "Апатия, конечно".

Это другой пример человека, который использует свое образование и опыт, чтобы оправдать эмоциональное отношение, которым он не может управлять.

Вы найдете всевозможные истории и документацию, которые оправдывают каждое отношение на шкале тонов. Однако, если мы полностью примем его "доказательства", то ни один учитель и не подумает кого-нибудь учить, ни один ученый не будет продолжать проделывать всякие фокусы со своими исследовательскими камерами и я бы даже не встала сегодня с постели.

ВЫВОДЫ

Не имеет значения, насколько он кажется выдающимся, ни один человек в Апатии не может быть более чем жалкой имитацией жизнеспособности, которую мы видим у более высоких тонов.

Давайте поднимемся на один уровень...

ГЛАВА 4

ЗАГЛАЖИВАНИЕ ВИНЫ (0.375)

Заглаживание вины: возмещение или выплата за ущерб или нанесенный вред.

– Американский Словарь Наследия

Люси решила прекратить встречаться с Оливером. Он раздавлен. Плачет, проникнут глубокой жалостью к себе, он клянется: "Я сделаю все, чтобы ты опять полюбила меня".

Он звонит, посылает подарки и записки с мольбами. Он поджидает ее за углом ее дома, чтобы "случайно" встретиться. "Пожалуйста, Люси, скажи мне, почему ты перестала любить меня. Я сделаю все, что ты хочешь. Только дай мне шанс".

"Оливер, неужели ты не понимаешь, что между нами все кончено? Я не хочу тебя больше видеть". Он тяжело опускает голову: "Тогда, что толку жить, – шепчет он, – лучше бы я умер. Я бы хотел просто вышибить себе мозги".

Человек в тоне Заглаживания Вины живет постоянно раболепно извиняясь, паразитируя, уничижительно пытаюсь искупить какой-нибудь действительный или вымышленный грех. Его раболепное подхалимство так утомительно, что просто счастье, что совсем немного людей остается в этом тоне надолго. Он часто используется как промежуточный, потому что, когда действия человека в тоне Заглаживания Вины терпят неудачу, он чувствует все большую и большую жалость к себе и опускается на дно (как Оливер).

Человек в тоне 0.375 умиливается, но он не может ничего утаить. Здесь мы находим слепую преданность, самопожертвование, мученика-самоубийцу и "Я никогда не смогу отплатить тебе сполна". Он будет обхаживать, льстить или унижать свое достоинство, чтобы добиться сочувствия или помощи.

Щенка отругали за то, что он наделал в углу. Он опускает голову и пятится назад. Все потеряно. Но, минутку... может, есть надежда. Он возвращается, лижет вашу руку, виляет телом и очень эмоционально умоляет простить. Он Заглаживает Вину.

Именно здесь мы находим пьяницу, который просит подаяния на улице и женщину, принимающую героин, которая занимается проституцией, чтобы заработать себе на очередную дозу.

Этот слезливый тон находится в коридоре между Апатией и Горем, но все же это хороший признак, если человек вылезает из подвала.

КОГДА АЛКОГОЛИКУ МОЖНО ПОМОЧЬ

Алкоголик опускается до 0.375, когда пытается просить на выпивку; но отвыкающий пьяница должен пройти через эту эмоцию, чтобы выздороветь. Фактически, он может попасть в этот тон, двигаясь как вверх, так и вниз. Человек в Горе чувствует, что все кругом мучительно. Если он скатывается в 0.375, то он говорит: "Я все сделаю, чтобы от этого избавиться". А когда не предвидится никакой действенной помощи, он отключает боль с помощью эмоционального обезболивающего – алкоголя.

Если ему повезет, то когда-нибудь, в момент трезвости, он поймет, что подобное решение теперь представляет гораздо большую проблему, чем та, от которой он пытался избавиться. Его раскаяние поднимает его до Заглаживания Вины.

Внезапно мы находим здесь причину, по которой многие "освобождения" от алкогольной и наркотической зависимости долго не продолжаются. Снять человека с наркотиков – это только временная мера. Чтобы получить эффективное лечение, человек должен подняться из Апатии и должен сам захотеть сделать что-то в отношении своего состояния. После этого он должен продолжать подниматься по шкале. Если он остается на дне эмоциональной шкалы, он вернется к своей привычке при малейшем побуждении.

Иногда мы видим пьяницу, который вдруг решает исправиться, но потом наступает рецидив, и он снова предается пьянству. В этом случае знание шкалы тонов может помочь. Он должен знать, что *не* алкоголь является проблемой; это эмоция – страдание, которое он чувствует, когда не ошеломлен мартини. Избавление – в поднятии тона. Жизненно важно, чтобы он находился в окружении, где он получает высоко-тонную поддержку, а не с кем-нибудь испытывающим удовольствие, удерживая его внизу.

Джек выбрал не ту профессию, только чтобы угодить родителям. Он даже не раздумывал, он был готов оставить свою цель (быть фотографом). Двадцать лет спустя он уже был алкоголиком и шестой раз ложился в больницу на лечение. Доктор предупредил его: "Если вы вернетесь к спиртному, вы умрете в течение года. Ваша печень не выдержит".

Он поднялся до 0.375 и обратился за профессиональной помощью. И как только он обнаружил причину своей Апатии, он уволился с работы и стал свободным фотографом. В течение пяти лет он не принимает спиртного, весел и счастлив на своей новой работе.

АНОНИМНЫЕ ИГРОКИ

Игрок поставил свой дом на кон в покере. Его лицо ничего не выражало, пока он ждал. Когда последний ход показал, что он выиграл, он едва кивнул. Один зритель, сбитый с толку внешним безразличием – в особенности отсутствием энтузиазма от победы – спросил: "Как ты можешь просто кивать головой, когда ты выиграл двадцать пять тысяч долларов?"

Игрок пожал плечами и ответил: "Знаешь, что мне нравится в этом больше всего? Когда мы ждем, какая будет последняя карта. Только тогда я чувствую, что живу. Единственное время, когда я чувствую, что я что-то значу. Выигрыш, проигрыш и деньги ничего не значат для меня, но в этот момент я действительно кем-то являюсь".

Идея "Я никто" – это Апатия. Когда человек находит что-то, что вытаскивает его из этого состояния, даже на время, он предается этому. Поэтому, чтобы излечиться, человек должен поднять свой уровень. Это открытие сделала организация, называемая Анонимные Игроки. Очевидно, что их программа спасает браки, дома и даже жизни; но она работает только тогда, когда индивидуум признает, что бессилён перед азартом и что с помощью других людей он может решить эту проблему. Более того, он должен понять, что может быть кем-то, даже если находится вне игры. Конечно, это требует подъема по тону, но сначала он должен достигнуть Заглаживания Вины, чтобы желать сделать что-нибудь для себя.

НА РАБОТЕ

Человек, работающий на деспотичного босса, может в итоге потерять уверенность в себе и опуститься в апатию в отношении своего собственного мнения и творческих способностей. Если есть хоть слабый проблеск надежды сохранить работу, он может стать слабым "да, конечно" человеком. Постоянно оправдывая свое жалкое существование, он будет браться за наиболее унижительную работу, чтобы избежать "боли" увольнения или наказания. Однако, он скорее всего и ее будет делать кое-как. Это такой подхалим⁴, который все время роняет яблоки в грязь в неистовых попытках угодить.

ВЫВОДЫ

В любое время, когда человек испытывает глубокое разочарование, когда с ним несправедливо обходятся или предают, он может отказаться от своих целей и спуститься в Апатию. Находясь в этой эмоции глубокого уныния, он *не желает исправлять* непонимание или несправедливость по отношению к нему или другим. Он должен подняться до Заглаживания Вины. Только тогда у него будет шанс.

Однажды ко мне пришел мой друг двадцати лет: "Я не знаю что со мной такое последнее время. Я чувствую, как будто жизнь проходит мимо, а я где-то в стороне. Я не знаю даже, что сейчас реально. Это ужасно. Что угодно было бы лучше, чем это. Что мне сделать, чтобы выйти из этого?"

Хотя его состояние казалось мрачным, это было улучшение. В течение нескольких недель этот молодой человек пребывал в Апатии – "все прекрасно", – тон, до которого труднее всего достучаться. Теперь он осознал это.

Хотя это был лишь маленький подъем, он желал сделать что-то с этим. Мы поговорили с ним некоторое время, и он рассказал мне о большом разочаровании, которое толкнуло его в Апатию. Затем он заплакал, и после того, как сдерживаемые слезы вышли, он легко поднялся по шкале. Его глаза сверкали, и лицо сияло.

Заглаживание Вины – это слабый, раболепный тон, но он содержит некоторую надежду. Отсюда мы движемся вверх через меланхолию, чем мы и займемся в следующей главе.

ГЛАВА 5 ГОРЕ (0.5)

Горе: сильное душевное страдание; глубокая жалость, острая печаль или нечто подобное.

– Американский Словарь Наследия

⁴ на английском "Полировщик яблок" – прим. перерев

Милдред постоянно жалуется на свою семейную жизнь. "Он не любит меня. Он так плохо со мной обращается, а я ради него бросила свою карьеру. Насколько все было лучше, пока я была одна".

Просто, чтобы сказать что-нибудь (это было, когда я была еще очень наивной), я спросила ее, почему она остается с ним, если все настолько плохо. Когда я встретила ее годом позже, она сказала: "Ну что, я следую твоему совету – я развожусь".

Это было для меня шоком, потому что я не советовала ей разводиться. Но Горе – такой гипнотический уровень; оно впитывает все, что ты говоришь ему, и использует избранные части из этого, чтобы стать жертвой.

Я не видела ее целый год после этой встречи, она все продолжала плакать. Теперь она развелась, ее сын отказался жить с ней, и она оставила желанную работу актрисы в давно идущей пьесе, потому что "все равно ничего не добивалась". Устроив себе все эти страдания, она говорила: "У меня были и муж, и сын, и деньги, и работа. Теперь у меня ничего не осталось".

Горе просит помощи, умоляет о сочувствии. Он потенциальный самоубийца, нытик, человек, который постоянно чем-нибудь недоволен, и все это обернуто жалостью к себе. Он проиграл, его предали, он потерял все.

Он – сплошные неприятности.

Горе и Апатия – пересекающиеся тона, имеющие много общих черт. В действительности, позиция 0.5 – это Апатия, *ведомая Горем*. Он немногим более жив, чем 0.05. Он заламывает себе руки. Чувствует, что вот-вот потерпит поражение, но имеет силы на единственный последний крик протеста.

Когда любой индивидуум страдает от потери (смерть, уход любимого человека, провал цели), он может на время упасть в Горе. Человек же застрявший в этом тоне – олицетворение потери, даже если для этого нет никаких оснований: "Что я сделал не так?" "За что Бог меня так наказывает?"

Женщина в Горе может все время быть готовой расплакаться. Вы видите это по ее лицу. Если вы попытаетесь внимательно расспросить ее о чем угодно, она расплчется. Любое грубое слово может открыть водопроводный кран. Она слышит о маленьких бедных сиротках, умирающих в Тимбукту, и проливает столько слез, что в них может плавать Куин Мэри⁵.

Однако не всякий человек в Горе плачет. Кто-то остается в сдерживаемом Горе, чуть ниже слез (что перемещает его ближе к Апатии). Это наиболее распространено среди мужчин, так как в детстве их обычно учат, что "большие мальчики не плачут", поэтому они должны подавлять внешнее проявление своего страдания. Вы также увидите это на их лицах – недовольное выражение рта и опущенные вниз грустные глаза ищйки. Вы услышите их глубокие вздохи. И даже без физических проявлений вы узнаете Горе по его словам.

Хотя он не все время плачет, он все время ноет.

⁵ Название корабля – прим. перев.

ПРОШЛОЕ ЭТО ВСЕ, ЧТО СУЩЕСТВУЕТ

Хронический 0.5 сидит на мели на очень узкой подводной скале; он не может ни подняться, ни опуститься, и он не сдвинется. Он не может оказывать помощь и не будет ее принимать. Он завис. Среди прочего он пытается удержаться в прошлом. Он собирает различные вещи, напоминающие о лучших временах, – театральные программки; перчатку, которая была на ней, когда он первый раз ее поцеловал; засушенные цветы; старый стул, который принадлежал двоюродной бабушке Белинде. (Замечание: коллекционеры антиквариата не обязательно находятся в Горе; они обычно являются находчивыми инвесторами.)

В дополнение к вещам он также коллекционирует старые воспоминания. Большинство его разговоров тянутся в прошлое. Его истории обычно выражают прекрасную печаль и сильное желание вернуть "добрые старые дни".

Старый Люцифер скучает по своей собаке, которая сдохла, будучи уже старой. Он хранит ее поводок и миски для еды. У него повсюду развешаны ее фотографии, и он постоянно твердит о прекрасном времени, которое они проводили вместе. "Он был моим самым лучшим другом. Он всегда был со мной".

Он решил, что потерял все. Если вы посоветуете ему взять другую собаку, он скажет в ответ: "Никто не заменит мне старого Джека. Кроме того, я не хочу привязываться к другой собаке. Она тоже когда-нибудь сдохнет".

И одиночество и ностальгия это слабые проявления Гора. Когда человек возвращается в старую школу, родной город или офис, он видит, что все изменилось; все не так как было раньше. Это немного печально. (Испытывать ностальгию по старой школе довольно дорогостоящая штука, ассоциация выпускников ловит его движущимся в Задабривание и выжимает из него щедрое денежное пожертвование.)

Когда человек впадает в уныние по поводу переезда, он выражает Горе – слабое или сильное – в своем нежелании расставаться с прошлым.

ЧЕСТНОСТЬ

Не полагайтесь на информацию, которую вам сообщает человек в Горе. Умоляя о жалости, он может понарасказать вам дичайшие истории, чтобы оправдать свое несчастье.

Я слышала, как два мальчика-подростка разговаривали с девочкой в хроническом Горе. Жалуясь на свою мать, она сказала: "Она бьет меня".

Будучи шокированы и сочувствуя ей, мальчики стали расспрашивать ее об этом. Один из них спросил: "Не шутишь? Сколько раз она тебя била?"

"Ну, один раз".

"О! А сколько раз она тебя действительно ударила тогда?"

"А... один".

"Она тебя ударила кулаком или ладонью?"

"Ну, ладонью, но, правда, было больно!"

"Другими словами, она просто тебя *разок* шлепнула. Так?"

"Ну, да, наверное. Но, *правда, было больно*".

Это честность уровня 0.5. Одна пощечина становится "поркой".

Человек в хроническом Горе должен постоянно искать причины, чтобы объяснить свою эмоцию. Вдова Джонс всю жизнь изводила своего мужа постоянными стонами и жалобами. После его смерти она описывает его как безупречного человека. Это делает ее потерю более существенной и оправдывает ее эмоцию.

"ЖИЗНЬ ЖЕСТОКО СО МНОЙ ОБХОДИТСЯ"

Высоко-тонный человек, который женится на Горе, раскается в этом, потому что он никогда не сможет "решить" ее несчастье. Жена в 0.5 требует огромнейшей привязанности и постоянных заверений, что ты любишь ее, но она никогда на самом деле не верит тебе. Когда ей делают легкий выговор или отказывают (на самом деле или в воображении), она кидается в направлении смерти. Она будет строить паразитическую зависимость. Если вы, в конце концов, сдаетесь и оставляете ее, вы будете злым негодяем; она выдумает разные случаи жестокости, которые вы проявляли по отношению к ней, для того, чтобы добиться сочувствия окружающих ее людей.

ГРУППЫ

Иногда люди в этом тоне собираются в группы, умоляя о сочувствии и помощи и ничего не давая взамен. Никакое решение, никакой вклад, никакая уступка – никогда не является достаточным. Они все продолжают свое коллективное нытье. Полностью интровертированные, безответственные, поглощающие жалость, сочувствие и привязанность люди в Горе – ненасытные губки, жадно впитывающие ваше милосердие; но они никогда не улучшаются (настоящую благотворительность нужно было бы направить на повышение их тона, а не на поглаживание их по головкам и покупку леденцов).

СОБСТВЕННОСТЬ

Я знала много горе-птичек, которые безупречно содержали свои гнездышки, потому что он (или она) были научены поддерживать приятное, чистое окружение. Если же он не был научен этому, его стремление к смерти проявляется во всем, что его окружает. Его тянет к мрачному жилью; он водит старые, разваливающиеся машины; он носит тусклую, поношенную одежду. Все это предлог для того, чтобы вызвать к себе жалость; он не позволит себе иметь что-нибудь лучшее. Иногда мы видим, как заново отстроенный район трущоб (когда он заселяется людьми в Апатии и Горе) вскоре опускается до состояния нищеты. Когда вы видите окружающую среду с явными признаками длительной запущенности, вы можете быть уверены, что о ней "заботятся" низко-тонные люди – скорее всего Горе или Апатия.

ВНЕШНИЙ ВИД

Именно в области этого тона (может быть, на тон или два выше) мы находим девушку, которая была бы хорошенькой, "если бы только немного привела себя в порядок". Она отказывается использовать косметику, чтобы представить себя в самом выгодном свете, никогда не знает, что делать со своими волосами и покупает самую некрасивую одежду, какую только можно.

Когда вы видите женщину, одетую в то, что вышло из моды двадцать лет назад, можно с уверенностью сказать, что она – типичный представитель Горя. Вероятно, эта одежда была в моде перед тем, как умер дорогой Вилбур. Это еще один способ держаться за прошлое.

Я знала двух сестер одного роста, цвета волос и со схожей фигурой. Они были настолько похожи, что их можно было принять за близнецов, но было одно исключение: одна была высоко-тонной и аккуратно ухожена, тогда как другая была невероятно некрасивой, робкой и выглядела старше своих лет. Когда я отметила сильное сходство между ними, низко-тонная девушка сказала в ответ: "Да, может быть, но всю красоту в семье унаследовала Марция".

Это был эмоциональный ответ. Она могла бы быть такой же сногшибательной, как и ее сестра; но она решила оставаться непривлекательной в попытке добиться сочувствия за ту жестокость, с которой жизнь с ней обращается. Горе предпочитает внимание в форме жалости, а не восхищения.

ДРУЖБА

Как друг – это обуза.

Он присоединяется без приглашения, ждет совета, руководства и заботы. Беззащитный, как ребенок, он будет полностью зависеть от вас, если вы ему это позволите. Хотя он может производить впечатление "скромного", он на самом деле убежден, что он – привилегированное лицо, о котором другие должны заботиться. Мир обязан обеспечить ему выживание.

Он теряет свою работу, потому что никогда не выполнял ее, и он ожидает, что вы будете кормить его. Его вышвыривают из дома, потому что он не платит за аренду; он говорит вам, что домохозяйка – очень жестокий человек, и ждет, что вы впустите его. Друзья покинули его, и он хочет, чтобы вы тратили свое время, утешая его в его одиночестве. Он ворует ваше время, ваши деньги, ваше пространство, вашу доброту и вашу силу.

"ОНИ НЕ ПОЗВОЛЯТ МНЕ"

Может показаться, что Горе во всем обвиняет себя ("Я был не прав"), но в действительности он обвиняет других. Если бы он был способен взять на себя

ответственность за свои разрушительные действия, он бы поднялся по шкале. Если бы он смог сказать: "Я украл деньги у этой компании, не удивительно, что они уволили меня", он бы выкарабкался. Но вместо этого он говорит: "Я старался сделать все, как можно лучше, но я не знаю, что я сделал не так. Они просто уволили меня. Кажется, я никогда не делаю ничего правильно".

Он держится за свои обиды.

ЛОВУШКА ДЛЯ СОВЕТОВ

0.5 легко вогнать в стыд и беспокойство. Он волнуется по пустякам, в разговорах он подробно останавливается на болезнях, смерти и трагедиях; но он ничего не будет делать в их отношении. Единственно для чего он использует свои беспокойства, чтобы установить ловушку для советов для доверчивых. "О, что мне делать?" – причитает он. И если вы пытаетесь предложить ему решение или дать ему работу, он обмякает и говорит вам, что это невозможно.

Однажды я получила письмо от школьной учительницы из Нью-Йорка, которая прочитала мою книгу по воспитанию детей ("Чудеса за Завтраком"). Она рассказала мне о работе в частной школе с трудными детьми. Она жаловалась на открытое сопротивление детей, о зловещей ненависти, бесконечных спорах и бессмысленных взглядах во время контрольных. Она описывала разрушенное имущество – разбитые окна, сломанные парты, засоренный водопровод и сломанное оборудование, которое никогда не чинилось. Уроки проводились по хаотичному получасовому расписанию, которое не дает возможность им понять предмет и не позволяет научить их чему-нибудь до того, как кончится урок. У нее не было и половины необходимых учебников. "Я озлоблена и обескуражена. Что мне делать?"

Кто-то хорошо постарался, чтобы эта школа развалилась. Необходим сильный высоко-тонный человек, чтобы внести порядок в этот хаос. Моя собеседница могла бы подняться до тона Задабривания (именно поэтому она и нанялась на эту работу), но, вероятно, не выше.

Я написала: "Поменяйте работу. Вам нужно многому научиться, прежде чем пытаться преодолеть подобную ситуацию. А пока найдите работу, где вы сможете *победить*".

Если бы она могла двигаться по шкале, я уверена, она бы приняла мое предложение. Но она не могла, и она не приняла его. Ее ответ был типичным для того, кто застрял и ходит по кругу между Горем и Сочувствием (подробнее об этом в главе Сочувствие). Она написала, что не может уйти, потому что очень трудно найти работу, ей нужны деньги и, в любом случае, "Я действительно хочу помочь этим детям".

Как и любой человек в Горе, она и не думала избавляться от этой проблемы; она просто хотела барахтаться в этом ужасе... и она хотела, чтобы ей составили компанию. Этот тон всегда считает, что для того, чтобы завершить что-нибудь, нужны невероятные усилия. Мой ответ был, конечно, слишком прост. Ни один низко-тонный человек не принимает простых решений. А человек в Горе не принимает никаких решений.

ВЫВОДЫ

Единственное действенное средство для Горя – поднятие по тону. Можете особо не беспокоиться по поводу причин, которые он вам приводит; это, возможно, ложь или вымышленная ситуация, которую он навлек на себя. Если вам удастся убрать "причину" этой болезни, он быстро найдет другую.

Каждый низкий тон пытается решать жизненные проблемы *через* свою эмоцию. 0.5 делает это, пуская сопли по жизни, держась за свои обиды. Он – коллекционер несправедливостей.

Джейн Мокрые-Глазки.

Хлюп, хлюп.

ГЛАВА 6 ЗАДАБРИВАНИЕ (0.8)

Задабривание: ублажать и делать благосклонным, расположить к себе.

– Академический Словарь Вебстера

Несколько лет назад старый друг семьи часто приглашала меня к себе домой на обед после работы. Она была заботливой, щедрой и прекрасной кухаркой. Я удивлялась, почему я чувствовала себя подавленно после этих визитов? Однажды вечером, придя на обед, я предложила помочь ей на кухне. "О, я думаю не стоит", – сказала она, – "ты выглядишь усталой. Почему бы тебе не лечь на кушетку и не отдохнуть пока?"

Обычно я противилась ее заботам, но в тот вечер я решила уступить. Я легла на кушетку, как она предложила. Вскоре она появилась с шерстяным одеялом. Через некоторое время она принесла мне подушку. Она возвращалась несколько раз, беспокоясь обо мне и интересуясь, удобно ли мне. Когда обед был готов, она предложила принести мне его на подносе, чтобы я могла не вставать. К этому времени я поняла, что если я пробуду здесь слишком долго, я превращусь в инвалида, несмотря на то, что несколько часов назад я сама вошла сюда через дверь – довольно счастливый, здоровый двадцати трехлетний человек.

Возможно, вы не сможете убить кого-то добротой, но человек в Задабривании попытается.

Он пытается завязать дружеские отношения, чтобы добиться чьей-нибудь благосклонности. Он предлагает себя, свои услуги, свой талант, свое время, свою собственность или свое мироздание. И кажется, что он ничего не требует взамен.

Ну, и что же в этом плохого? Не такого ли человека мы все время ищем – кого-то, кто будет обслуживать нас и дарить приятные сердцу безделушки? Ведь великодушие и бескорыстие, как-никак, хорошие качества?

СКРЫТОЕ НАМЕРЕНИЕ

Положение этого тона – парадокс, потому что он, на первый взгляд, вызывает восхищение. Конечно, для щедрого человека есть место – высоко на шкале тонов. Наверху шкалы мы находим, что человек часто дает больше, чем получает, он меньше нуждается. Высоко-тонная помощь и великодушие мотивированы искренним намерением улучшить ситуацию.

Именно *намерение* определяет разницу.

Компульсивное Задабривание, которое мы находим в 0.8, мотивировано намерением *остановить*.

Это дружелюбная соседка, которая постоянно приносит пирог или пирожное и отказывается принимать что-либо в ответ. Это чрезмерно потакающий родитель, который слишком много делает для ребенка, например, крепко завязывая узлы на фартуке. Это хозяйка, которая настаивает, чтобы вы ели больше. Это самоотверженный благодетель человечества.

Оно низко-тонное.

Задабривание – это в действительности часть диапазона Страх (который простирается от 0.8 до 1.2 на шкале). Однако, человек в этом тоне не осознает свой страх. Он хранит воспоминания о Горе и поэтому пытается купить себе благосклонность, чтобы снова не опуститься в Горе. Его задабривание предназначено для того, чтобы защитить себя от плохих последствий.

Он может допустить только очень маленькое воздействие на себя. *Попытайтесь-ка* разок дать ему что-нибудь в обмен. Я была знакома с соседкой в Задабривании, которая часто помогала мне – сидела с ребенком, но отказывалась принимать ответные услуги или деньги. Однажды она пожаловалась мне, что парикмахерские услуги сейчас дорогие, поэтому я предложила подстричь ее троих мальчиков. Мне казалось, что это прекрасная возможность отплатить ей за ее доброту, и я была счастлива, когда она приняла мое предложение. Однако спустя несколько дней она сделала мне подарок вдвое дороже стоимости стрижки. И я решила прекратить эту игру в парикмахерскую до того, как она разорится.

ОСТАНОВИТЬ КОГО-НИБУДЬ

Чтобы остановить кого-нибудь, дайте ему большое количество (не заработанных) вещей, которые он считает желательными; обслуживайте его, делайте для него что-нибудь. Чем больше мы даем кому-нибудь, тем менее счастливым он становится. Почему? Потому что это останавливает его способность самому заработать эти вещи. Получив слишком много, он либо убегает (если у него есть стремление к выживанию) или скатывается в Апатию, более не уверенный, что способен сам себя обеспечивать.

Жена в 0.8 будет пытаться остановить своего мужа (чтобы он не уходил, не критиковал ее или чтобы она ему не разонравилась), начищая ему туфли, готовя его любимую еду и преданно служа ему. Таким образом, даже когда он в плохом настроении, он вынужден согласиться, что она "хорошая жена". Муж в Задабривании действует похожим образом: как только его жена набирается смелости уйти от него, он приносит ей в подарок уютную норковую шубку.

РОДИТЕЛИ

Родители в задабривании неосознанно создают слабого ребенка. Младшенький собирается вырваться из дома, он планирует поехать по миру. Папа говорит: "Я все думаю купить тебе машину, сынок. Какую бы ты хотел?"

Если сын достаточно слаб, чтобы блеск хромированного металла ослепил его стремления, он попадет в эту ловушку. Вскоре отец скажет: "Может быть, после того, как ты это обдумаешь, ты захочешь заняться бизнесом со мной. Ты вряд ли сможешь поступить лучше. Ты не будешь испытывать ни в чем недостатка".

И если парень соглашается на основании того, что он с этого *получит*, а не из-за искренней заинтересованности в бизнесе, он остановлен. Это самый короткий путь вниз к Апатии.

Я видела, как это произошло с блестящей, веселой девушкой. По случаю окончания школы родители дарят ей маленький уже раскрученный магазин. Но они никогда, однако, не *оставляют* ей подарок. Они по-прежнему крутятся возле, помогая ей, напоминая о всяких мелочах, о которых обычно забывают. Когда эти предостережения из добрых побуждений начинают доставать, она угрюмо говорит: "Я же не *просила* этот бизнес".

Большую часть времени она находится около Апатии, вся ее искрометность ушла. Она уже почти забыла, что же там *она* планировала сделать в этой жизни.

Если отец работает девятнадцать часов в день, потому что это доставляет ему удовольствие, это прекрасно. Если же он работает так, чтобы его дети "никогда ни в чем не нуждались", это ненужная доброта. Ребенок у чрезмерно потакающих родителей становится ленивым, он валяется не желая работать и чувствует, что мир должен обеспечить его выживание. Его ранние попытки помочь были подавлены, ему все очень легко дается; зачем работать? Он разрабатывает такую удобную философию: "Если он хочет дать мне денег, пусть дает. Ему от этого только лучше". Если ребенок выше по тону, он уходит, отказываясь от дальнейшей помощи. Когда это происходит, родители опускаются примерно до Горя и причитают: "Как он может быть таким неблагодарным после того, что мы для него сделали?"

Родители, которые высоко на шкале, позволяют своему ребенку испытать чувство собственного достоинства от работы и учиться самому обеспечивать свои нужды. Парень чувствует себя прекрасно – он чего-то *стоит*.

ПОДНИМАЯСЬ ИЗ ГОРЯ

Тон 0.8 хорош, когда ты просто проходишь через него. Когда человек, опечаленный недавней потерей, перестает испытывать жалость к себе и начинает интересоваться вами (возможно, спрашивая о вашем здоровье или предлагая вам чашечку кофе), это хороший знак.

Однажды я читала статью, которая обещала раскрыть секрет "как быть счастливым". Автор описывал несколько случаев горюющих вдов, которые нашли счастье в том, что стали интересоваться другими людьми, которым было еще хуже. Некоторые из них пошли работать в больницы; другие обучали отстающих детей или присоединились к группам благотворительности. По существу, она учила читателей интересоваться больше

другими, чем собой. Хороший совет для Горя; но, если человек расположился в хроническом Задабривании, он никогда не найдет этого обещанного счастья.

ДАВАТЬ И БРАТЬ

Главная причина, по которой Задабривание опускает высоко-тонного человека вниз по шкале – это потому, что *поток* идет только в одном направлении. Мы, люди, чувствуем себя более здоровыми и счастливыми, когда мы приводим в надлежащий баланс то, что мы даем и что получаем.

Одно время я заходила к подруге, которая всегда предлагала накормить меня. Иногда, поев до этого, я отказывалась. Это никогда ее не останавливало; она всегда что-нибудь готовила, и если я не ела, она чувствовала себя бесполезной.

Это еще один способ остановить человека, закармливая его так, что он не сможет двигаться.

БИЗНЕС

На первый взгляд может показаться, что Задабривание – как раз тот человек, которого следует нанимать. Он будет работать практически даром и целиком отдавать себя делу. Это не так.

Хотя он выставляет на показ высокое чувство долга, он не эффективен в работе. Он делает ошибки, разваливается во время напряженной ситуации и попытается раздарить весь ваш бизнес.

Большинство низких тонов расточительны, но Задабривание просто *обязан* это делать; это его песня. Он придумает и разошлет тонны неэффективной рекламы. Он поместит дорогие объявления в газеты, в которых не будет адреса компании. (Я знаю женщину из Детройта, которая завалила три деловых проекта в прошлом году. Недавно она открыла еще один магазин. Она провела большую, дорогостоящую рекламную кампанию в газетах, в которой ярко описала свой продукт и точные часы работы, но не удосужилась упомянуть название или адрес магазина!) Задабривание будет раздавать премии и не будет заботиться о том, чтобы развивать дело. Он будет предлагать ваши услуги за "здорово живешь", когда вы не можете себе это позволить. Он будет рассылать приглашения на распродажу, которые дойдут до адресата два дня спустя после нее. Он предложит тщательно разработанные схемы "как заработать деньги", которые будут стоить вам состояния. Он должен *тратить* в большом количестве. Он раздарит вашу прибыль так же, как раздаривает себя.

ГРУППЫ ЗАДАБРИВАНИЯ

Целые пласты общества объединяются вместе в этом тоне, особенно в благотворительные общества и правительственные организации, которые существуют, чтобы заботиться о растоптанных. И это здорово, если они помогают неудачливому индивидууму восстановить уверенность в своих силах. Но те благотворительные общества, которые жертвуют, не реабилитируя, помогают неудачникам оставаться *внизу*.

Таким образом, мы приходим к двум группам: 1) те, кто стремиться отдавать и 2) Горе\Апатия, которые плачут, что не могут найти работу, никогда не используют свой шанс и хотят, чтобы кто-нибудь позаботился о них. Может показаться, что две эти группы могли бы прекрасно удовлетворять друг друга. До некоторой степени это так, но они также тратят слишком много времени, пытаясь пристыдить высоко-тонных людей и заставить их играть в их игру; и они специализируются на получении налоговых денег и благотворительных взносов для низко-тонных попыток "помочь".

Чем больше программ безвозмездной финансовой помощи мы поддерживаем, тем больше осыпается уверенность в себе индивидуума, и мы катимся под гору как общество. Это не означает, что мы должны давать пинок человеку, который катится вниз. Но мы также не должны накрывать его шерстяным одеялом. Поставьте его на ноги. Благотворительность, которая обеспечивает физическое выживание, но при этом терпит неудачу в восстановлении независимости индивидуума и его уверенности в себе – самая жесточайшая вещь; это удерживает его на дне шкалы, просящим подаяния. По этой причине большинство массовых программ улучшения благополучия не могут решить проблему нищеты и безработицы. Они на самом деле вскармливают эти бедствия. Мы частично прекращаем выживать, как общество, когда пытаемся удовлетворять только потребности тела. Еда, тепло и убежище могут удовлетворить нужды животного, но человеку требуется чувство собственного достоинства.

УМИРОТВОРЕНИЕ

Так как 0.8 это в основном тон умиротворения – тон, используемый для остановки, – он наиболее часто используется даже высоко-тонными людьми, чтобы успокоить Гнев и Горе. "Если я буду с ним любезен, может быть, он не причинит мне вреда". Или: "Ну-ну, не плачь, я дам тебе булочку".

Это продавец, который первый раз обслуживает шумного, разгневанного покупателя. Здесь и университет, который уступает нескольким инакомыслящим студентам, чтобы избежать проблем. Здесь и глава компании, который сдается под угрозой применения силы со стороны профсоюзов. Здесь и правительство, которое идет на уступки тем, кто громче всех вопит и забирает у тех, кто тихо продолжает делать свою работу и приносит наибольшую пользу.

Постоянно потакая шумным, непродуктивным, Задабривание удерживает и дающих, и получающих внизу шкалы.

ВЫВОДЫ

В глубоком страхе, 0.8 использует нежные слова или делает дорогие подарки. Кажется, что он просит лицензию на выживание, но им всегда движет стремление остановить. Не давайте одурачить себя внешней добротой. Он любезничает, чтобы защитить себя от опасного воздействия. Он суетится по жизни, поддерживая слабую веру в то, что если он будет делать "хорошо другим", то и у него будет все хорошо.

Он будет пытаться удержать вас от высоко-тонных поступков. Он хочет, чтобы вы были в Апатии, где вы не сможете навредить ему. И это по большому счету все, что не так с Задабриванием, ему нужно удерживать кого-нибудь ниже себя, чтобы "присматривать".

Давайте выползать из этой прелестной ловушки.

ГЛАВА 7

СОЧУВСТВИЕ (0.9)

Сочувствие: отношение или аффинити между людьми или вещами, при котором то, что воздействует на одно, соответственно воздействует на другое. Действие или способность разделить или понять чувства другого человека. Чувство или выражение жалости или сожаления из-за несчастья другого.

– Американский Словарь Наследия

Максвелл был веселым, оптимистичным человеком, который каждый день таскался на обычную работу и каждый вечер коротал за написанием новелл. Он посылал их в популярные журналы. Хотя он действительно продал две новеллы, он накопил огромную коллекцию уведомлений об отказе. Однако упорно продолжал писать. Однажды он пообещал себе: "Я брошу эту скучную работу и буду писать все время".

Тем временем он женился на очень милой девушке, доброй и понимающей. Он знал, что она "поддержит его", несмотря ни на что. Она так и делала. Каждый раз, когда он получал уведомление об отказе, она говорила: "Мой бедненький, любимый. Они не ценят твой талант".

Однажды он пришел домой и обнаружил, что вернули четыре или пять его лучших новелл. Тяжело опустившись в кресло, с унылым выражением лица он простонал: "Я думаю, у меня нет того, что нужно для успеха".

Его нежная жена садится на подлокотник кресла, чтобы утешить его. "Дорогой, ты очень напряженно работал. Тебе нужно отдохнуть. Почему бы тебе не взять отпуск?"

И он действительно сделал перерыв в своей писательской деятельности. Сейчас Максвелл проводит свои вечера, угрюмо уставившись в телевизор и потягивая пиво. Его любимая жена понимает, почему он бросил свои стремления и утешает его: "Ты так старался, ты хороший писатель. Я уверена, что сейчас печатаются только те, кто лично знаком с издателями".

Это Сочувствие. Оно милое. И оно смертоносное.

Единственная проблема, которая вырисовывается в этой главе – с определением слова Сочувствие. Поэтому давайте сначала проясним это.

Мы говорим – "у нас полное взаимопонимание⁶ друг с другом", когда имеем в виду самое тесное согласие с кем-то. Мы говорим – "он сочувствует нашему делу", когда ссылаемся на человека, который достаточно сообразителен, чтобы согласиться с нашими идеями. И есть ли среди нас кто-нибудь с таким стойким характером, чтобы не принять утешения сочувствующего человека, когда кто-нибудь крадет наш маленький красный автомобиль, нашего любимого или грелку под ноги (в зависимости от того, на какой стадии этой игры мы находимся)?

⁶ В англ. языке несколько дефиниций слова sympathy (сочувствие), одна из них переводится как взаимопонимание, родство душ. Прим. переводчика.

Сочувствие, как обычно используется это слово в английском языке, может обозначать высоко-тонное сопереживание и согласие, милосердие и понимание великодушных людей, луч теплого солнечного света разрезающий мрак. Здесь же мы говорим немного о другом.

0.9 – это подделка. Быть добрым – это не его *выбор*; он хронически сочувствующий. Он не может делать ничего, кроме как сочувствовать.

СОПЕРЕЖИВАТЬ

Выдающееся проявление этой эмоции – это *навязчивое согласие*. Здесь мы в диапазоне Страха, и Страх доминирует над 0.9. Поэтому на этой позиции шкалы Сочувствие – это не героизм, а трусость, происходящая от основного страха человека. Он слишком сильно боится навредить другим. Он – навязчиво "понимающий" и "благоразумный" в отношении всех несчастий мира, происходящих на нижних уровнях шкалы. Это человек, который "благоразумен" в отношении палачей. Он будет понимать лживого вымогателя.

Сочувствие означает "сопереживать", поэтому, если бы кто-нибудь был полон сочувствия к высоко-тонному человеку, все было бы прекрасно; он бы чувствовал себя высоко по тону. Но человек в 0.9 редко когда достигает большего, чем просто внешней терпимости к высоко-тонным людям или состояниям. Он чувствует себя комфортно, когда может сочувствовать Апатии и Горю. Конечно, его "сопереживание" заставляет этого хамелеона шататься из стороны в сторону по низким тонам, находясь все время где-то между услужливой отзывчивостью и слезами.

Он выглядит безобидным. И это именно то, как он хочет выглядеть. Он отчаянно пытается отразить осуждение. "Видишь, какой я понимающий?" "Видишь, как я никому не причиняю вреда?" Его склонность восхвалять и страх осуждения делают его навязчиво понимающим.

Была тихая, приятная вечеринка. Мы обменивались идеями о будущем религии, когда Каспер – только что пришедший – вмешался и презрительно прервал нас: "Вы, конечно, читали теорию Шемерхорна о наказаниях и категориях?"

Никто не читал, но он стал много и сбивчиво говорить, усеивая свой сложный монолог малопонятными ссылками. Когда он выдохся, мы снова продолжили нашу беседу. Кто-то сказал: "Я думаю, что большинству людей просто нужно во что-то верить, называют ли они это религией или нет. Поэтому, если..."

Каспер вмешался, насмешливо улыбаясь: "Ну, это просто детские умозаключения! По-моему, есть только одна разумная точка зрения. Трактат Восгартена по величественной одержимости охватывает всю эту идею..." Натерпевшись за два часа его грубого высокомерия и неразборчивых речей, один менее терпеливый гость высказал ему: "Почему бы тебе не сказать просто то, что ты хочешь сказать, парень? Мы тебя не понимаем. Слышишь?"

"Ну, это не входит в мою модель отношений. Это, как сказал Вумвуген..."

"Не начинай опять. Я пытаюсь сказать тебе, что мы не понимаем тебя. То, что ты говоришь, не имеет для нас смысла. Ты захватил весь разговор, но так ничего и не сказал. Более того, ты не слушаешь то, что говорят все остальные. Что такое с тобой, что ты не можешь общаться?"

К нашему изумлению, оборона пала и его глаза наполнились слезами.

Хотя каждый почувствовал к нему жалость (и мы вернули разговор на нейтральную почву), только один человек в навязчивом Сочувствии поднялся. Симпатичная молоденькая женщина, которую звали Джуди, до сих пор молчавшая, склонилась к нему: "Каспер, – сказала она, – я вижу твои прекрасные качества".

"Я не верю, что вы так думаете на самом деле".

"Я, правда, именно это и имею в виду".

"О, люди говорят так, но они сами не верят в это. Чтобы убедить меня, нужно больше чем слова".

"Я хочу, чтобы ты поверил мне. Я говорю искренне".

Я видела начало сложных и достойных сожаления отношений. Джуди не видела ничего "прекрасного" в Каспере в моменты его грубого высокомерия. Чтобы вернуть ее к жизни, требовалось, чтобы он находился в незащищенном состоянии Горя. Наивысшее единство этой пары так же вдохновенно, как клейкая масса вчерашнего спагетти.

ЗА КАЖДЫМ ПОРАЖЕНИЕМ

Кто-то однажды сказал, что за каждым преуспевающим мужчиной стоит женщина. Но еще никто не сказал (пока Рон Хаббард не открыл эту эмоцию), что за каждым высоко-тонным мужчиной, который катится под откос и терпит неудачу, возможно, стоит женщина в Сочувствии. Ни одного высоко-тонного мужчину не сломит обычная тяжелая работа и даже несколько неудач. Однако его может уничтожить медленная, разрушающая благожелательность человека в Сочувствии, который "помогает", бесконечно оправдывая его неудачи.

Сочувствие так разрушительно, потому что оно говорит низко-тонному человеку: "Беспомощность, которую ты чувствуешь в отношении себя, настолько оправдана, что я тоже ее чувствую".

Никому не нужна такая помощь, она делает проблемы человека сильнее его способности решать проблемы. Она лишает индивидуума ответственности. "Бедненький. Мир несправедлив к тебе".

Высоко-тонный человек (особенно, если он понимает шкалу тонов) сказал бы: "Да, это крупная неудача, но давай-ка взглянем на это и найдем, что было не так. Ты можешь пойти и попробовать еще раз". Но Сочувствие любит компанию, поэтому оно никому не помогает восстановиться после поражения и вернуться, чтобы победить. Ведь тогда не будет никого, кому он мог бы Сочувствовать.

Высоко-тонный человек видит тонущего человека и бросает ему веревку. Человек в Сочувствии прыгает к нему и тонет вместе с ним.

ВЛИЯНИЕ НА НИЗКО-ТОННЫХ ЛЮДЕЙ

Мы можем обнаружить, что нам больше нравятся люди в Сочувствии, чем более агрессивные между 1.1 и 2.0 на шкале. Они не бросают нам колкости. Они не требуют, чтобы мы изменились. Они чересчур нас не критикуют. Если нам нужно опустить голову и

проплакаться, они всегда рядом с мягким бархатным плечом. Так *удобно*, когда рядом есть человек, который в самые неприятные для нас моменты воспринимает нас безо всякой критики (возможно, это чувство похоже на то, которое испытываешь, когда тонешь).

Но это не эффективно. Он не делает ничего, чтобы улучшить ситуацию. Высоко-тонный человек говорит: "У тебя несчастье, мы уладим это". Но 0.9 действует на той же длине волны, говоря: "О, ты так устал. Мы позаботимся о тебе". В этом совершенно отсутствует время. Он не говорит "вылечим". Он говорит "позаботимся".

Сочувствие (так же, как и Задабривание) чувствует себя лучше всего около больных людей. И если они уже не больны, он поможет им в этом. Если человек, получающий подобную доброту, начинает верить, что о нем действительно нужно заботиться, он остается на дне шкалы.

0.9 слишком боится навредить остальным, чтобы делать что-либо эффективно. Он просто соглашается, что все это ужасно. Высоко-тонный человек не боится навредить другим, если для этого есть обоснованная причина; он способен предпринять все необходимые действия, чтобы принести пользу большинству. Но Сочувствие вместо того, чтобы излечить алкоголика, сидит и пьет вместе с ним.

Не загоняйте себя в мыло, пытаясь выяснить, находится ли этот человек в Сочувствии или Задабривании. Хотя каждый тон немного отличается по характеру, они переплетены, как вешалки у двух спутанных пальто. Сочувствие очень часто автоматически ведет к Задабриванию. Мать говорит: "Слишком холодно для прогулки (Сочувствие). Я отвезу тебя в школу (Задабривание)". Студент говорит: "Плохо, что ты заснул на лекциях. Вот, ты можешь переписать мои записи".

ПРЕСТУПЛЕНИЕ СОЧУВСТВИЯ

Преступление Сочувствия – это преступная бездеятельность, преступная неспособность справиться с чем-нибудь, неумение управлять, отсутствие дисциплины, отсутствие силы. Его жалость и терпимость просто усиливают низкие тона.

Он довольно разрушителен, когда создает семью с высоко-тонным индивидуумом, потому что эта эмоция вытекает из скрытой цели сбить более высоко находящегося человека до точки, где Сочувствие будет необходимо. Он ждет момента, когда высоко-тонный человек начинает переживать из-за неудачи, и тогда он оживает. Он замедляет или останавливает другого индивидуума, жалея его.

Сочувствие находит много способов обессилить более высоко-тонного человека. Босс впадает в гнев, когда слышит, что пьяный продавец оскорбляет покупателя, и он планирует серьезные меры. Подходит Сочувствие, которое успокаивающе мурлычет: "Ну, ну, босс. Конечно, это расстраивает, но позвольте мне урегулировать это. У меня больше терпения, чем у вас".

Терпение может быть достоинством на вершине шкалы, но в 0.9 это еще один эвфемизм⁷ для *слабости*.

⁷ Слово или выражение, заменяющее другое, неудобное для данной обстановки или грубое, непристойное. Например: "Неумен" вместо "Глуп" – Толковый словарь русского языка.

В КРУГЕ СМЕРТИ

Каждый – даже человек на вершине шкалы – иногда становится угрюмым. Однако Сочувствие, более чем любой другой тон, склонно вращаться по бесконечному кругу между счастьем и меланхолией. Его сорт счастья это, конечно, не то, что вы разлили бы по бутылкам и стали продавать на улицах. Это, по большому счету, просто утешительное самодовольство: "О, какой же я милосердный и сострадательный. Я никогда не поворачиваюсь спиной к тому, кому я нужен".

Это магнит для отбросов общества. Он уделяет свое внимание преступникам, инвалидам, бродягам из района притонов, наркоманам, алкоголикам и всем несчастным, бедным, раненым, хромым, плачущим кошечкам в Горе и Апатии, которых он только может найти. Он легко ведется на их ложь. Горе говорит, что у нее нет денег, нет работы и никто ее не любит. Поэтому Сочувствие говорит: "Ах ты бедненькая. Жизнь с тобой беспощадна. Конечно, я помогу тебе". Потом он опускается в Задабривание, давая приют, еду, деньги, секс – возможно, всю свою жизнь. Вскоре он уже сам оказывается в Горе (помните, он всегда копирует другие тона), и мы слышим, как он плачет: "Я сделал все, что мог, но ничего, кажется, не помогает".

Когда Сочувствие не распускает нюни над кем-нибудь со дна шкалы, он бездумно защищает разрушительные тона в диапазоне 1.0 – 2.0. Он настаивает, что "никто не является совершенно плохим. Их можно оправдать за недостаточностью улик".

Он – наиболее доверчивая жертва мошенничества 1.1. Также из-за того, что он с легкостью подвергается влиянию, человек в Сочувствии может быть легко подкуплен; скользкий 1.1 может завлечь его во всякого рода преступления, извращения или промискуитет⁸ (все это больше подходит к 1.1). В конце концов, вся эта деятельность приводит Сочувствие к проблемам, и мы слышим, как он снова горюет.

Слишком слабый, чтобы действительно помочь низким тонам, он притягивает и слишком навязчиво "понимает" их, чтобы позволить себе уйти, он прикован к лифту, который вечно ездит между Сочувствием и Апатией.

Вы можете узнать его по его колебаниям. Даже если вы обратите его внимание на то, что он связан с низко-тонными людьми, которые тащат его вниз, он не сможет с этим справиться и не пожелает разорвать связь. Ведь так он может навредить кому-нибудь.

И поэтому этого симпатягу так часто предают. Но, не смотря на это, он благороден. Вскоре он вылезает в Сочувствие и снова пытается.

НА РАБОТЕ

Если вы ведете бизнес и хотите остаться платежеспособным, не ставьте во главе отдела человека в Сочувствии. Его непреодолимый страх нанести вред другим – опасное качество. Он будет неэффективным на работе, он будет разбазаривать ваш доход и он будет привлекать к работе неудачников, потому что он чувствует к ним жалость. Это тот человек, который будет настаивать на принятии на работу несчастной девушки, потому что ей во всем не везет. Он будет защищать служащего, который слоняется без дела, потому что "у него больная жена и четырнадцать детей, понимаешь".

⁸ Беспорядочные половые сношения - Толковый словарь русского языка.

В СЕМЬЕ

Именно человек в Сочувствии чаще всего выбирает себе весьма скверного супруга. Здесь мы видим прекрасную молодую девушку, которая вступает в брак с опустившимся человеком, потому что не может сделать ему больно, оскорбив его чувства.

0.9 это самый худший из родителей, какие только могут быть. Его сверх-вседозволенность воспитывает неуправляемого, разрушительного ребенка.

Любящие родители очень легко впадают в Сочувствие. Кто из нас может остаться равнодушным, когда видят, как маленький ребенок плачет из-за того, что его мороженое упало в песок? Отношение Сочувствия и Задабривания автоматическое: "Ну, ну, не плачь. Я куплю тебе еще". Это не настоящая доброта, потому что она не заботится о *будущем* ребенка; подобный поступок учит ребенка, что не имеет значения, насколько он невнимателен и неаккуратен, если он будет плакать достаточно громко, то кто-нибудь пожалеет и позаботится о нем. Было бы также жестоко, не сочувствуя пожать плечами и сказать: "Подумаешь незадача, тебе нужно быть более осторожным". А какова же реакция высокого тона? Дать ребенку шанс выйти из этого положения с достоинством, а не как попрошайка: "Как ты смотришь на то, чтобы сделать для меня кое-что? Ты можешь заработать себе деньги на другое мороженое, если хочешь".

Когда мы видим ребенка, который постоянно ведет себя отвратительно – плачет, хнычет, визжит или раздражается – с уверенностью можно сказать, что его родители застряли в тонах Сочувствия/Задабривания. Очевидно, что они поддаются, причем постоянно, подобному поведению, поэтому ребенок продолжает этим пользоваться. Он вознаграждается за свою слабость, поэтому никогда не становится сильнее.

Родители в Сочувствии причитают: "Что мы сделали не так?", когда их ребенок вырастает в так и не повзрослевшего человека, который продолжает хныкать по жизни, ища себе постоянную сиделку, чтобы держала его за руку и соглашалась, что это жестокий мир.

Когда я была ребенком, я знала одного маленького мальчика, которого постоянно лупил соседский хулиган. Однажды он прибежал домой в слезах, и его мать решила не сочувствовать: "Вернись туда и дай хорошенько этому парню, или я сама тебе надаю".

Больше напуганный настроением своей матери, чем соседом, мальчик вернулся и в первый раз побил этого хулигана. С этой победы он вскоре установил свое превосходство в драке над всеми соседями. Насколько я помню, сначала ему потребовалось подраться почти с каждым задирой в школе, но в конце он приобрел известность, как миролюбивый человек, который знает, что может постоять за себя.

Мать, застрявшая в Сочувствии, такая "понимающая", обычно воспитывает вечного неудачника. Я не предлагаю возвращать драчунов, но мы должны понимать, что драться это более высокий тон, чем сдаваться. И человек, который не может драться, не может подняться вверх по шкале.

Возможно, лучшим ответом будет обучить ребенка шкале тонов, чтобы он смог выбирать более высоко-тонных друзей.

ВЫВОДЫ

Сочувствие – это прекрасный парень, который женится на беспомощной, требующей к себе постоянного внимания женщине, потому что "я нужен ей".

Не каждый, кто ходит читать книги слепым детям, находится в хроническом Сочувствии. Высоко-тонные люди тоже проявляют заботу. На самом деле, они, возможно, будут первыми, кто научит этих детей азбуке Брайля [система чтения и письма для слепых].

Высоко-тонный человек, конечно, страдает, но он поможет вам снова подняться.

Когда вы обнаруживаете кого-нибудь, кого, кажется, трудно определить по таблице, кто никогда не бывает злым, кто склонен к великодушным поступкам и хорошим намерениям, но кто собирает около себя физических и эмоциональных калек быстрее, чем собака блох на блошиной ферме, подозревайте Сочувствие.

Я начала исследование этого тона с предположения, что я найду совсем немного таких людей – возможно, только тех, кто получает огромное удовольствие, посещая похороны или возлагая венки на могильные плиты. Более ошибочного предположения я вряд ли могла бы сделать.

Я закончила исследования с шокирующим выводом, что это один из наиболее заселенных уровней шкалы тонов. Тех, кто еще не в Сочувствии, общество часто заталкивает туда через большое количество популярных движений – типа "пожалейте-неудачников".

В безжалостном свете своих исследований я поняла, что очень большое, просто приводящее в замешательство, количество моих любимых людей находятся в 0.9 – людей, которых я пыталась (сочувственно) определить как находящихся в более высоком тоне.

Проявление Сочувствия убеждает человека, что он проиграл, и как только он полностью поверит, что он может проиграть, он уже не способен побеждать. Когда человек находит уютное тепло Сочувствия, он начинает его желать. Он может настолько пристраститься к этому, что будет бегать вокруг, надеясь на несчастный случай или болезнь, чтобы получить еще больше сочувствия.

Это мутная, липкая, коварная, разрушительная эмоция. Все это действительно так серьезно.

На самом деле это просто безобразие.

ГЛАВА 8 СТРАХ (1.0)

Страх: чувство тревоги или беспокойства, обусловленное ожиданием опасности, боли, несчастья и т.п.; ужас, трепет, дурное предчувствие.

– Американский Словарь Наследия

"Так, Фред, потише. Будь осторожен, там машина, Фред. Лучше перейди на внутреннюю полосу, Фред. Нам нужно повернуть через восемь кварталов отсюда. Собака может убежать. Осторожно, Фред!"

(Вопль)

Водитель в панике (от вопля, а не от какой-нибудь внешней угрозы) и жмет на тормоза, его чуть не протаранил автомобиль сзади. Все на нервах.

Страх.

У этого тона много личин. Он соскальзывает вниз, чтобы проявить себя, как человек в Сочувствии (кто боится нанести вред другим) и Задабривании (где мы видим странное проявление: человека, пытающегося откупиться от воображаемой опасности задабривая), и он незаметно крадется вверх по шкале тонов, чтобы спрятаться за тонами Скрытой Враждебности и Отсутствия Сочувствия.

Большинство людей скрывают некоторые конкретные временные страхи. Мы видим грубого, развязного студента, который превращается в дрожащую бабочку в кресле самолета. Мы видим домохозяйку, которая имеет мужество быть матерью логова Волчат-Скаутов, но которая вздрагивает при виде безобидной змеи. Мы видим, как буйволиная мощь промышленного воротила тает и превращается в безвольный ужас, когда ему приходится произносить речь. Хотя они и неразумные, эти страхи редко бывают хроническими, поэтому это не показывает, что человек – 1.0.

Есть время для страха так же, как есть и время для радости или горя. Это вполне оправдано, когда есть опасность, как, например, в горящем доме или в такси Нью-Йорка. Тогда это выживательно.

Сильный Страх (разумный или неразумный) заставляет учащенно биться сердце, вызывает холодный пот или дрожь. Это может быть страх реальной смерти, повреждения или даже безобидной угрозы. Полный ужас – это высочайший уровень Страх. На низком уровне мы видим Страх, выраженный в виде непомерной робости, чрезвычайной застенчивости или необоснованной подозрительности. Мы видим человека, который легко становится косноязычным, избегает людей, подпрыгивает от хлопанья двери.

ХРОНИЧЕСКИЙ СТРАХ

Человек в хроническом Страхе живет все время в одном или другом из этих проявлений. Он постоянно напуган; все кругом опасно. Он боится быть. Он боится иметь вещи (ведь он может потерять их). Его решение – быть осторожным в отношении всего в жизни. Поэтому, находится ли он в ужасе, небольшом беспокойстве, опасении или неуверенности, он в тоне Страх на шкале тонов. Он говорит о страшных вещах, действительных или воображаемых.

В Горе мы видим беспокойство, которое принимает мягкую форму ("О, дорогой, как же с этим справиться? Я просто не знаю, что мне делать"), но в более высоком тоне Страх человек пытается урегулировать все беспокойства. Конечно, он совершенно неэффективен, но он очень старается.

РАССЕИВАНИЕ

Этот человек разбросан – как бумажный носовой платок, который прокрутили в стиральной машине. Он пытается быть где-нибудь еще – где угодно. Он летает с места на место, физически и в мыслях. Его внимание перепрыгивает с одного предмета на другой. Его речь, как кузнечик, прыгает с одной темы на другую.

Иногда (не всегда) вы видите это рассеивание в его глазах, когда он разговаривает с вами – они бегают туда, сюда, вверх, вниз – куда угодно, только не прямо на вас. Он не может на вас смотреть.

УГРОЖАЮЩАЯ ЖИЗНЬ

Страх осторожен, потому что он знает, что почти все вокруг угрожает ему. Я как-то знала одного мужчину, который настаивал на том, чтобы все двери и окна в его доме были закрыты и днем и ночью. Он звал свою жену по несколько раз на дню, просто чтобы посмотреть все ли в порядке. Если случалось так, что она наносила внеплановый визит соседке, он обзванивал каждый дом в квартале, пока не находил ее. Его речь была усыпана фразами типа "Осторожность не помешает", "Никогда не знаешь, что может произойти" и "Не стоит рисковать".

Там, где более высоко-тонный человек будет планировать атаку на вражеские силы, Страх всегда планирует защиту (если он в верхней зоне) или отступление (если он в нижней зоне Страха).

Когда на другом конце города происходит ограбление, Страх вешает дополнительные замки на свои двери. Если он живет в Миннесоте, но узнает, что в тропиках появился совершенно новый вид комара, он начинает об этом беспокоиться. Его внимание летает по всей вселенной в попытке предусмотреть любую возможную опасность.

Если вы думаете, что в Страхе не так уж много людей, то позвольте мне напомнить вам о знаменитой радиотрансляции Орсона Уэллса "Война Миров" в 1938 г., где был дан реалистичный, но фантастический отчет о "вторжении" Марсиан. Около миллиона слушателей пропустили три сообщения о том, что это выдумка и впали в панику. Телефонные линии были безнадежно перегружены, и люди стали выбегать на улицы. Человек в Страхе очень доверчив и легковерен в отношении вселяющих страх вещей. Он выборочно слышит только общение своего уровня.

Красноречивый страховой агент считает счастливым тот день, когда он встречает человека в Страхе – бедняга купит все.

ПРИГОРОДНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Он боится потерь, поэтому он ходит, постоянно опасаясь плохих новостей – новостей о потерях. Он боится услышать, что его дом сгорел; он полон предчувствий, что его уволят; он интересуется, не умрет ли кто-нибудь; он беспокоится о том, что жена может уйти от него.

Я однажды жила через улицу от пары в Страхе. Его лицо порезали глубокие морщины беспокойств, совершенно лысый в 29 лет (я не знаю, относится ли это к делу, но все равно я это отмечу). Он и его жена постоянно беспокоились о микробах, болезнях, плохом здоровье, кражах, несчастных случаях и бедствиях. Расскажи что-нибудь страшное – они начинают бояться этого. Перед тем как отпустить детей поиграть, они упаковывают их, как эскимосов, из-за боязни, что они подхватят простуду. Интересно, что два их мальчика страдали от простуд и других болезней больше, чем другие дети в этом же квартале.

В одно тихое воскресное утро я увидела этого соседа, осторожно выходящим из своего дома. Тщательно проверив, закрыта ли дверь, и убедившись в этом, он пошел к гаражу и открыл его. Открыв машину, он выехал к воротам, которые он также открыл. Он вывел машину за ворота, вернулся к гаражу и запер его, спустился по подъездной дороге, повесил цепь с висячим замком обратно на ворота и уехал.

Удивленная, я подумала: он, должно быть, уезжает на месяц. (Мы ведь жили не в сердце криминального района, понимаете. Самое серьезное преступление за последние шесть месяцев в этом тихом пригородном районе произошло, когда один трехлетний мальчик укатил на трехколесном велосипеде другого трехлетнего мальчика). Однако десять минут спустя сосед вернулся с воскресными газетами. Он открыл ворота, гараж и повторил всю процедуру по закрыванию в обратном порядке. Этот малый мог бы посрамить систему безопасности Форт-Нокса.

Мы все еще жили с ними по соседству, когда однажды вечером к нам зашел коммивояжер, предлагая купить противопожарную систему сигнализации. Мы отказали ему, но, после того как он ушел, я подумала: если бы он зашел в дом напротив, они наверняка купили бы.

Ну и что же вы думаете, он зашел, и они-таки купили.

ЛЮБОВЬ И ДЕТИ

В 1.0 любовь проявляется как подозрительность к предложениям любви. Филберт предлагает Белинде свое обручальное кольцо. Вместо того чтобы охотно принять его, она интересуется: "Что это значит?"

Он говорит ей, что любит ее, и она хочет знать, что *это* значит на самом деле: "Я не хочу говорить, что люблю тебя, может оказаться, что это не так".

От партнера в Страхе не дождешься особой раскованности в любви. Он слишком осторожен, чтобы быть непринужденным.

Родители в Страхе очень сильно воздействуют на своих детей. Я знала женщину, которая на самом деле пряталась в шкафу своей спальни, если где-нибудь была гроза. Этому ее научила боязливая мать. Я знала еще одну женщину, которая боялась кошек: "Моя мать всегда говорила, что они опасны. Знаешь, полагают, что они разносят все виды заболеваний, по крайней мере так говорила мне Мама".

Страх – заразная эмоция. Если только он сам не потрудится проверить все эти буги-вуги, ребенок вырастает убежденным, что почти все вокруг опасно.

НА РАБОТЕ

Человек в Страхе работает с пренебрежением. Он постоянно беспокоится о том, как защитить себя. Он боится принимать решения, волнуется из-за новых проектов и изобретает поразительные непреодолимые препятствия любому новому плану. "Сейчас опасно выходить на этот рынок. Мы можем потерять последнюю рубашку". "Я боюсь, что нас привлекут за нарушение соглашения о патентах, если мы попробуем это сделать". "Это была бы прекрасная идея, если бы она не была слишком рискованной".

Убежденный, что для преодоления своих воображаемых барьеров необходимы огромнейшие усилия и энергия, он скорее избавится от них, чем будет им противостоять. Поэтому он изобретает причины, по которым он не может выполнять работу.

Он пытается во что бы то ни стало избежать ответственности (он считает, что это ему навредит): "О, нет, вы же не собираетесь взвалить на меня это задание. Каждый переложит ответственность на меня. И я буду виноват во всем, что пойдет не так".

Несмотря на то, что он лучше, чем все тона ниже его, у вас здесь есть большая вероятность того, что работа будет выполнена плохо.

ТРИ УРОВНЯ СТРАХА

Страх представляет собой точку пересечения при принятии решений. В нижней части Страх человека боится делать. Отступая, в движении, он мастер по избеганию. На верхнем уровне Страх человека боится не делать. Он защищается от любой возможной неожиданности. В середине тона Страх мы находим абсолютное может быть. Здесь человек заморожен в нерешительности; он не может принять решение.

Это не апатичная нерешительность Горя ("Я просто не знаю что делать"). В Страхе человек активно колеблется между "Стоит?" или "Не стоит?"

Когда более высоко-тонный человек достигает этого уровня шкалы, он находит его некомфортным. Здесь мы видим девушку, которая столкнулась с необходимостью выбора между двумя подходящими мужчинами. Они оба нравятся ей; она не может решить; она колеблется туда-сюда. В конце концов, эта нерешительность становится настолько болезненной, что она импульсивно делает выбор (она может даже убежать с третьим мужчиной, совершенно неподходящим). *Что угодно*, только бы уйти от этого "может быть".

Некоторые люди в Страхе однако, годами живут в нерешительности – ожидая какого-нибудь случая, который перевесит чашу весов. Такой индивидуум боится быть правым, и он даже не осмеливается быть неправым. Он боится и того, и другого. Он не может связать себя словом или обязательством. Он не может планировать будущее, и он не может смотреть в лицо настоящему. Если вы просите его назначить вам встречу заранее за несколько дней, он не сможет: "Позвони мне позже. Посмотрим, что получится". (Чем выше человек по тону, тем более охотно он связывает себя с чем-нибудь в будущем.)

Здесь мы находим пару, которая встречается в течение семнадцати лет, потому что они боятся пожениться. Это тот, кто хочет уйти с работы, но не может собраться духом; он стареет в ожидании правильного импульса. Здесь же жалкий брак, который

продолжается, потому что ни один из партнеров не набирается храбрости разрешить или закончить его.

НАДЕЖДА

Надежда – это чудесное качество, когда она сразу же превращается в конкретные планы, действия и исполнения. Каждый великий деятель начинает с мечты. Однако в Страхе мы находим пустоту слепой надежды – беспощадного убийцу инициативности. Он не двигается вперед, он не сдается. Он просто откладывает, живя сегодняшним днем. Это слишком страшно, поэтому он ждет, что что-нибудь произойдет. Что же это *что-нибудь*? Я не знаю. Я знаю людей, которые ждали годами, но "это" так и не случилось. Они проводят свои жизни в умственных чемоданчиках; они никогда не распаковываются и не обосновываются где-нибудь, и они никогда не снимаются с места и никуда не уезжают. Они ждут. Они грезят наяву. Они мечтают. Следующий момент, следующий час, следующий день, *несомненно*, принесет то волшебное что-то, что растворит все сомнения.

Это слепая надежда. Ожидание. Нерешительность. Это смертельный центр Страх.

Страх – это последняя из мягких эмоций. Теперь мы оставим чавкающие болота и отправимся в путь сквозь участок с колючей проволокой...

ГЛАВА 9 СКРЫТАЯ ВРАЖДЕБНОСТЬ (1.1)

Скрытый: 1) укрытый или прикрытый; спрятанный. 2) утаенный; тайный; секретный. Враждебный: 1) вражеский или относящийся к врагу; 2) чувствующий или показывающий враждебность; антагонистичный.

– Американский Словарь Наследия

Основная трудность с 1.1 в том, что на нем нет неоновой вывески, говорящей вам, что это 1.1.

Это скрытый тон – наиболее трудный для распознавания на шкале. После того, как вы все же определите его, не ожидайте, что следующий 1.1, который вы встретите, будет иметь большое сходство с этим.

ЕГО МНОГОЛИКОСТЬ

Он может быть веселым, общительным шутом, "душой компании". Она неприметная маленькая старая дева, которая никогда не забывает ваш день рождения. Он может быть веселым, шумно выражающим свою радость продавцом. Ловкий мошенник. Остроумный обозреватель, ведущий колонку развлекательной светской хроники. Роскошный офисный Дон Жуан, которым может быть улыбающаяся леди из соседнего кабинета, кто знает все деликатные подробности о своих сослуживцах. Он – любовник, который весел и нежно влюблен сейчас и презрительно язвителен в

следующую минуту. Он – ловкий мошенник, который в течение пятнадцати лет выдавал себя за хирурга. Он – гомосексуалист с мягкими манерами. Или тот приятный молодой человек, кто "никогда никому не сказал ни одного плохого слова", но который был признан виновным в шести ужасных сексуальных преступлениях. Или газетный репортер, который казался таким дружелюбным, пока не вышла его статья (полная гнусных инсинуаций). И здесь же мы находим того милого президента банка, который присвоил 100.000 долларов и смылся в Бразилию с танцовщицей. Он может быть тонко чувствующим поэтом, обходительным миллионером или очаровательным бродягой, который всеми правдами и неправдами добывает себе средства к существованию и за двадцать лет никогда не работал.

Где бы он ни оказался, он будет в маске. Если вы великодушны по характеру, вы можете оказаться склонными относиться к нему со снисходительностью.

Не делайте этого.

В 1.1 мы находим эмоцию, которую Рон Хаббард описал как "наиболее опасный и злобный уровень на шкале тонов" ("Наука выживания").

Он на полпути между Страхом (который служит причиной его тона) и Гневом (который он должен скрывать). Его эмоция диктует ему, чтобы он всегда улыбался и делал хорошую мину, так как он "знает", что мы никогда не должны сердиться. На этом уровне мы находим вопиющую ложь, используемую для того, чтобы избежать настоящего общения. Такая ложь может быть в форме притворного согласия ("какая прекрасная идея"), лести ("это прелестное платье, моя дорогая") или успокоения ("ну, не волнуйся, я обо всем позабочусь").

1.1 строит лживый фасад, искусственную личность. Он – веселый лицемер.

КАК ДРУГ

Вам уже не понадобятся враги. Лучше бы вам стать затворником. Не доверяйте ему ваши деньги, репутацию или жену. Это человек, который ненавидит, но не способен сказать, что ненавидит. Он предает и ожидает, что его простят. Он будет говорить вам, что защищал вас, когда, на самом деле, он изо всех сил старался разрушить вашу репутацию. Он будет довольно лицемерно вам льстить, ожидая своего момента, чтобы погубить вас. И он найдет больше способов погубить вас, чем я смогу придумать и описать в одной главе.

1.1 ожидает специальных привилегий или исключений. Он – человек, который, скорее всего, будет предполагать, что он может нарушать правила в браке, компании, группе или обществе.

По началу нам нравится 1.1, потому что он притворяется таким высоко-тонным. Но со временем (если только мы не в Сочувствии) мы все больше презираем его. Однако наше отвращение иногда трудно объяснить, потому что мы редко точно можем определить, что именно из того, что делает эта кукла, вызывает наше презрение.

Несмотря на высокомерие, он такой совершенный актер, что нас может ввести в заблуждение его притворная скромность. Имея власть над всеми тонами ниже себя, он бессовестно использует их, чтобы убедить нас в своей безобидности и добрых намерениях. Таким способом он манипулирует людьми, всегда стремясь к скрытому контролю. Он может плакать, умолять, задабривать или сочувствовать; он может

проявлять презрение или пренебрежение. Но, играя все эти спектакли, он пытается уничтожить других, чтобы опустить их до уровня, где сможет ими пользоваться.

Если вы сердитесь на него, он обычно падает в Задабривание (старается изо всех сил сделать что-нибудь для вас или преподносит вам подарки) или в Горе ("Я не хотел причинить вред...") для того, чтобы снова вползти к вам в доверие. Будьте уверены, что ему известны ваши слабые места и что он виртуозно играет на них.

РАЗГОВОР

Вот быстрый способ определить 1.1: он стремится интровертировать вас. Это в основном происходит в первые несколько секунд при встрече с ним. Он говорит: "О, ты поправился, да?" или "Я не могу понять, что в тебе изменилось..." По телефону он может начать беседу со слов: "Твой голос звучит смешно, ты что простудился?" Под маской дружеской заботы эти замечания предназначены для того, чтобы направить ваше внимание на вас самих (и от него). Вскоре вы начнете объяснять себе или беспокоиться: "Что со мной случилось?"

При встрече 1.1 почти всегда пытается заговорить первым для того, чтобы захватить контроль над разговором. Если он первым метнет свои стрелы, то меньше шансов, что что-нибудь метнут в него. Я как-то знакомила двоих 1.1. Когда я это делала, мне было интересно, кто из них выиграет в неминуемой спешке первым начать разговор. Они *оба* начали говорить одновременно и продолжали говорить так, по крайней мере, целую минуту, не слушая ни одного слова, сказанного другим. Они хорошо подходили друг другу.

Скрытая Враждебность наполняет свою беседу маленькими колкостями, тонко завуалированными под комплименты ("это очень вкусный торт, почти такой же, как продаются в магазине"). Именно 1.1 пускает в ход классическую колкость: "Какое на тебе прекрасное платье. Я годами им восхищаюсь".

Он чувствует постоянную, до нервозности, необходимость отражать почти каждое замечание. Если вы пытаетесь сделать искреннее заявление или представить высоко-тонную идею, он будет подвергать ее сомнению: "Я понимаю, что вы имеете в виду, но ..." Он любезно поправит ваше произношение и выбор слов (он фанат семантики), снимет ниточки с вашего плеча или вставит шутку на ваш счет (обычно с каламбурами, он любит их). Он использует все мыслимые методы, чтобы разорвать ваше общение в клочья. Конечно (ха-ха), он не желал вам зла. Просто по-дружески.

ЧЕСТНОСТЬ

Он лжет даже тогда, когда нет никаких причин лгать. Факты запутанны, извращенны или скрываются, когда он с шумом заявляет о своей честности, этичности и добродетельности. Он может давать вам "торжественное обещание" и в то же время держать нож за спиной.

Если вы подвергаете сомнению его ложь, он, возможно, скажет вам, что это была просто утонченная шутка.

ШПИОН

Высоко-тонный человек может исполнять роль шпиона и делать это хорошо (хотя ему не нравится увиливать). 1.1 же – прирожденный шпион. Если вы хотите заставить этого парня ожить, подарите ему заманчивую ситуацию, требующую обмана, коварства, неискренности или искажения. Дайте ему оправдание для подглядывания, подслушивания, выслеживания или тайного расследования, и он полностью придет в себя.

Когда есть возможность сделать что-нибудь напрямую, 1.1 не будет ее использовать, это не придет ему в голову. Он придумает окольный метод, чтобы сделать то же самое. Я как-то работала в конторе, где руководитель в 1.1 запрещал вытряхивать пепельницы в корзинки для мусора. Я предполагала, что это правило было вызвано привередливостью (или заботой по предотвращению пожара), пока я не узнала, что каждую ночь он копался во всех корзинках, перед тем как их очистят (он даже складывал вместе обрывки бумаги), таким образом он мог узнавать что "действительно происходило" в конторе. Ему нравилось обнаруживать таким образом чью-нибудь пикантную подробность. Конечно, пошел слух, поэтому персонал стал развлекать себя тем, что подбрасывал в корзины вместе с отходами всякого рода дикие, выдуманные обрывки "свидетельств".

Хотя 1.1 тщательно скрывает свои собственные мотивы и действия, он рьяно принуждает раскрыть секреты других. Это тон предательства и вероломства. Не имея никакого уважения к личной жизни других, он не упускает шанса разоблачить людей (это даже больше преобладает в следующем тоне: Отсутствие Сочувствия). Скрытая Враждебность, у кого есть "тайные" любовные отношения, постарается, чтобы факты вышли на поверхность так, чтобы люди обнаружили это, особенно там, где это создаст проблемы его партнеру.

Он – гений по вытягиванию информации из других. Несколько лет назад я работала над секретным исследованием в одной компании. Только трое из нас знали истинную природу этого проекта, и никто из нас не был неразборчивым болтуном. Поэтому я однажды была удивлена, обедая с оператором коммутатора, когда она случайно сказала: "Да, я понимаю, что вы обнаружили..." Она была настолько близка к правде, трудно было поверить, что она просто догадалась. Я стала отрицать, что я что-либо знаю по этому предмету, и она сказала: "О, хватит меня разыгрывать. Все знают, над чем вы работаете". Позже я поняла, что она, должно быть, подслушала часть информации по телефонным разговорам; остальное были ее догадки.

Даже догадки 1.1 делаются с крикливой претенциозностью, что он все знает; этим способом он часто соблазняет свою ничего не подозревающую жертву говорить слишком много.

ТАЙНАЯ ТЕХНИКА

1.1 не только нравится раскрывать тайны, ему также нравится создавать их. Он даже может использовать знающую, загадочную улыбку с целью вас сконфузить. Я однажды видела, как 1.1 просматривал рукопись моего друга, в то время как тот напряженно ждал комментарии. Закончив, 1.1 просто лукаво улыбнулся и сказал: "Я воздержусь от комментариев. Я подумаю".

Это был подлый удар по гордости автора, но он оправился, когда я показала уровень тона его потенциального критика. Хитрый и жестокий способ поймать творческого человека – приколоть его внимание к тайне.

Намекать на скрытые знания – это обычный метод сплетника. Человек в более высоком тоне может передавать новости о друзьях, но он старается придерживаться фактов. 1.1 же приукрашает факты дополнениями, которые звучат правдиво. "Ты знаешь, что Джо и Филлис расстались?" Это может быть фактом. Но Мэйбл (1.1) добавит: "Только между нами, я бы не удивилась, если бы узнала, что она тайно встречалась с Биллом". Ее всезнающая манера внушает мысль, что она уверена в большем количестве фактов, чем говорит.

СПЛЕТНИК

Хронический сплетник, которому нравится подрывать репутацию полуправдой, предположениями и догадками, – это 1.1. Вы можете встретить ее облокотившуюся на изгородь заднего двора; вы найдете его в конторе, прислонившимся к водоохладителю. Это часто тон репортера, журналиста и ведущего ток-шоу – того, кто использует свое обаяние, чтобы войти в доверие к дающему интервью, перед тем как порезать его на кусочки.

Требуется стоическая дисциплина, чтобы противостоять технике коварных вопросов 1.1.

Много лет назад я переехала в квартиру и купила мебель прежних жильцов. Чуть позже ко мне заглянула соседка сверху. "Я вижу, вы купили их мебель", – сказала она.

Я кивнула и переменяла тему. Несколько минут спустя она вернула разговор обратно к мебели: "Я думаю, они просили за нее полторы тысячи долларов..."

Это высказывание повисло в воздухе как вопрос, который создавал прекрасную возможность для меня поправить или согласиться с ним. Уже познакомившись с ее добротой до этого, я решила загасить ее 1.1, поэтому я просто пробормотала: "Правда?" и переменяла тему.

БИЗНЕС

1.1 подвергает опасности ваш бизнес. Он умело заражает весь офис, настраивая людей друг против друга и всех против самой компании. Он настолько скрыт, что его почти невозможно разглядеть как источник плохих новостей и общего чувства разочарования среди людей.

Хотя он может выполнять работу и обычно ему удастся создать впечатление трудолюбивого, это часто обман. Неспособный позволить себе быть чьим-нибудь следствием, он уклоняется от этого скрытыми способами. Попросите его выполнить поручение и он ответит: "Конечно, я с удовольствием сделаю это", но оно никогда не будет выполнено. Он притворяется, что принимает приказы, но у него нет никакого намерения выполнять их.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Скрытая Враждебность безответственен, но притворяется ответственным. Однажды я поехала на замечательную современную свадьбу на Западном Побережье, где не было шафера. Родственница в 1.1 со стороны жениха взяла это на себя – стояла у двери, говоря входящим гостям: "Так как, *по-видимому*, шаферов не предвидится, я думаю вам нужно самим выбрать себе место".

Произнося это с язвительным выражением, она, казалось, брала на себя ответственность, но ее намерение было разрушительным. Безусловно, она хотела дать понять гостям, что эта свадьба была "плохо подготовлена". Если бы высоко-тонный человек заметил, что прибывающие гости смущены (а я не думаю, что это было так), он бы сказал: "Просто садитесь там, где вам нравится". И никакого злобного подтекста.

ЭГО

1.1 очень озабочен тем, чтобы произвести на людей впечатление, его необходимость в признании все время толкает его на сцену. Не зная отдыха, он – актер, постоянно изучающий своих зрителей, чтобы узнать, на всех ли он произвел впечатление. Для 1.1 трудно долго *быть* зрителем.

В классе он часто самый первый задает вопрос после лекции (он может и прервать, если это позволено): "Профессор, а не думаете ли вы..." Он не заинтересован в получении ответа, он просто хочет показать свое великолепие. Вопрос задается для эффекта.

Многие 1.1 так сильно хотят внимания, что они напрочь лишены смущения. Я как-то знала одного, который одевался в самую нелепую одежду, которую можно себе вообразить. Он слонялся повсюду, выглядя как в наркотическом опьянении, частенько похваляясь: "Все меня заметили". Этот же парень наслаждался любой возможностью сделать замечание, которое шокировало каждого в комнате. Между прочим, есть и другие 1.1, которые одеваются и разговаривают очень сдержанно.

Когда он не может сам попасть в центр внимания, он прикрепляется к творческим, успешным людям и непрерывно работает над тем, чтобы сбросить их на дно шкалы. 1.1 кишат вокруг шоу-бизнеса. Он часто является ничего не производящим критиком, который ищет скрытый контроль над некоторыми областями эстетики, чтобы можно было давать талантливым людям разрушительные советы "для твоего же блага".

Если ему не удастся и близко подобраться к победителям, он все равно хвастается, что ему это удалось. Он знает знаменитых кинозвезд. Сам Президент спрашивает у него совета. Он притворяется, что имеет любовные отношения с самыми красивыми женщинами.

НАСТОЙЧИВОСТЬ

Из-за непреодолимого влечения разыгрывать из себя важную персону, 1.1 часто устремляет свой путь в высшие эшелоны бизнеса, политику, клубы или общественные группы. Он, однако, любит срезать углы и его настойчивость настолько мизерная, что он редко является мастером в каком-либо направлении. Вместо этого, он узнает достаточно

для того, чтобы замаскировать свое продвижение к важной должности. Он хочет, чтобы ему аплодировали, не желая даже учиться танцевать.

Он дилетант, который балуется музыкой и потом бросает это. Он учится рисовать и потом теряет интерес. Слишком непостоянный, чтобы долго концентрироваться на одном предмете и достичь в нем совершенства, он предпочитает поверхностное изучение, после чего использует хитрость и уловки, чтобы выдать себя за эксперта.

ПРЕСТУПНИК

Все преступники находятся ниже 2.0 на шкале (пока они все еще преступники) и очень большая их часть – в 1.1. Даже когда 1.1 активно не нарушает закон, он неэтичен и непорядочен.

У него есть склонность к самоубийству, но он активно ищет гибели для всего своего окружения ("Я думаю, я погибну, но, может быть, я возьму тебя с собой"). Здесь мы находим убийство через медленное разрушение индивидуумов и культуры, каждое разрушительное действие ловко маскируется многословными оправданиями. Здесь мы находим людей, которые больше всего проталкивают порнографию (и испытывают огромное удовольствие от нее). Здесь же вкрадчивый сутенер, который уговаривает молоденькую девушку стать проституткой. Здесь же хитрый торговец наркотиками, который убеждает подростков, что им нужно "идти в ногу с модой" и что, в любом случае, наркотики не несут никакого вреда.

ПЕРЕДАЧА СООБЩЕНИЙ

Он предпочитает передавать только наиболее злобную коммуникацию. Хорошие новости быстро забываются или сознательно подавляются. Если вы посылаете заказчику специальное уведомление о выгодной сделке, и там 1.1 открывает почту, то он постарается, чтобы это уведомление никогда не дошло вовремя до покупателя. Люди в Скрытой Враждебности часто занимают такие места, где они могут контролировать входящую коммуникацию. Это не только удовлетворяет их шпионские инстинкты, это позволяет осуществлять скрытый контроль.

Однажды утром я наблюдала, как 1.1 управляла делами в одном учреждении, пока отсутствовал его владелец. Был оживленный день с множеством постоянно приходящих покупателей, заказов и запросов. Позвонил один разъяренный работник; бригадира не было на рабочем месте и его вообще нигде не могли найти. Несколько минут спустя позвонил владелец. "О, – с удовольствием сообщила наша мечтательная девушка, – сегодня кругом такой беспорядок..."

И она подробно остановилась на одном "проблемном" звонке, совершенно не позаботившись упомянуть хорошие новости и о нормальном ходе дел.

ЧУВСТВО ЮМОРА

Ему чуждо настоящее чувство юмора, но в этом тоне вы чаще всего будете слышать насильно выдавливаемый смех, который грохочет, когда нет совсем ничего смешного. Мы

можем обсуждать погоду или счет матча, и 1.1 будет бессмысленно хихикать и радоваться. Он смеется над шуткой, возможно, даже дольше, чем остальные, – но на самом деле его ничто не веселит. Ничто.

Я знала много 1.1, которые не были грубыми шутниками; но я никогда не знала ни одного грубого шутника, кто не был бы 1.1. Им доставляет удовольствие старательно заниматься секретными приготовлениями, чтобы одурачить, привести в замешательство, разоблачить, принизить или оскорбить жертву. И все это, конечно, шутки ради.

Менеджер местной страховой компании рассказал мне о времени на заре своей карьеры, когда его перевели в другой штат. Вероятно, некоторые этнические убеждения были причиной того, что именно в этом месте люди отказывались покупать договоры по страхованию жизней, хотя с удовольствием покупали договоры по страхованию ренты. Не зная этого, наш знакомый потратил совершенно бесполезно две недели, пытаясь продать страхование жизни, но у него так ничего и не получилось. Сбитый с толку и расстроенный, он рассказал о своих злоключениях ребятам в конторе. В конце концов, они открыли ему секрет продажи в этом городе. Позволение ему потерпеть неудачу с самого начала было частью "посвящения" для новичка. Хотя моему другу совершенно не понравилась эта шутка, ребята в 1.1 нашли ее чрезвычайно веселой.

Он удивлен, когда вы не смеетесь над его ловкими проделками. Если вас это раздражает, он ожидает, что вы простите его грешки.

СЕКС

Вы можете написать целую книгу по сексуальным характеристикам 1.1 (и многие люди так и сделали). Некоторые из них нетерпимы в вопросах нравственности до ханжества и требуют нравственности от других. Но также на этом уровне мы чаще всего находим промискуитет, извращения, садизм и любую необычную практику. Странно то, что 1.1 в действительности не испытывает удовольствие от полового акта как такового, но он весьма им озабочен. Он будет страстным защитником "свободной любви".

Чересчур неразборчивый человек почти всегда 1.1. Его непостоянство проявляется в неспособности наслаждаться долговременными, содержательными отношениями с одним человеком. Он постоянно ищет сексуального удовольствия в новизне и непохожести.

Такие люди опасны для общества, потому что их извращенное поведение заразно. Свободная любовь и беспорядочные связи – опасные сигналы, на которые следует обратить внимание, если раса намерена продолжать существование. Подобные действия указывают на скрытое отрицание чистоты любви и супружества. Сейчас настолько много публикаций, посвященных исключительно защите, поощрению и восхвалению промискуитета, что высоко-тонные люди могут почувствовать себя в подавляющем меньшинстве. Они начинают подвергать сомнению свое естественное влечение к верности и постоянству и думают, не старомодны ли они.

Сегодняшняя открытая борьба с абортами, с контролем над рождаемостью и управлению сексуальным просвещением гораздо более разумна, чем Викторианская педантичность, которая многие годы затуманивала эти вопросы. Однако предвестники "свободного поколения" (обычно пресса и журналы в 1.1) хотят заставить нас поверить, что это означает *вседозволенность*. Совершенно безответственно они сообщают о

наиболее унижительных поступках человечества и игнорируют возможность того, что их подбор "новостей" оказывает разрушительное воздействие.

1.1 может быть самым сладкоголосым любовником на шкале, но как долговременный партнер он очень опасен. Скорее всего он будет изменять и/или тайно подрывать уверенность своего супруга всеми возможными ухищрениями. Он не будет удовлетворен до тех пор, пока его партнер не опустится в Апатию и все мечты не испарятся.

ГОМОСЕКСУАЛИСТЫ

Недавно мой друг написал мне о своих наблюдениях за группой гомосексуалистов, которые жили рядом с ним: "Я думаю их правильно называют "геи"⁹, – писал он. – Я никогда не слышал так много смеха как сейчас, когда живу по соседству с этими парнями. Почти постоянно напускное веселье и счастье".

Это притворное "счастье" 1.1.

Гомосексуалисты могут быть испуганными, сочувствующими, задабривающими, плачущими или апатичными. Иногда проявляется слабая вспышка раздражения. Но место их базирования – это 1.1.

Гомосексуалисты не практикуют любовь, 1.1 не могут этого делать. Их отношения состоят из: 1) недолгих, жалких и безликих встреч или 2) более длительных отношений, наполненных театральными разглагольствованиями, спорами, завистью и частыми изменами. И это едва ли может быть по-другому, так как этот тон создан из подозрительности и ненависти, которые дают в результате милую сладость, усыпанную мелочными раздражениями. Их "любовь", в конце концов, превращается в глубокое презрение.

РОДИТЕЛИ

Хотя 1.1 ненавидит детей, он иногда способен убедительно играть роль родителя. Там однако всегда существует едва уловимая, разрушительная тенденция, и не имеет значения, какой добротой это маскируется. Мы видим небольшую заинтересованность в будущем своих детей. Мы видим легкомысленные поступки в семье (такие, как нарушение супружеской верности), которые ведут к расколу семьи и разрушению безопасности, от которой зависит будущее детей.

Иногда 1.1 хорошо заботится о физическом здоровье ребенка, но виновен в эмоциональном и моральном пренебрежении. Этот тон всегда пытается остановить гнев ребенка, таким образом, опуская его ниже 1.5 по шкале. Он чересчур озабочен внешностью и манерами ребенка – его фасадом. В конечном счете он пытается загнать ребенка в апатичное согласие. В лучшем случае родитель в Скрытой Враждебности воспитывает ребенка в Скрытой Враждебности.

Так как в обществе непопулярно ненавидеть детей, 1.1 может скрывать свою жестокость за веселыми шутками. Он дразнит, критикует и потихоньку изводит ребенка до слез. Как-то раз ко мне зашла продавец и шутя сказала моему младшему сыну: "Я

⁹ по англ. "gay" также означает "веселый" – прим. перевод.

заберу тебя с собой". Он взглянул на нее так, как будто она рехнулась, и побежал играть. Она рассказала, что недавно сказала маленькой девочке, что заберет ее маленького братика домой; девочка разразилась слезами. Это типично для 1.1, напугав одного ребенка, она теперь пытается использовать ту же технику на моем. Под маской дружеской шутки она хотела причинить ребенку вред.

ВЫВОДЫ

В безопасной, высоко-тонной среде, 1.1 может подняться до 1.5. Но, вообще говоря, он не способен на Гнев. Где-то в прошлом, потеря самообладания стала настолько опасной, что он теперь боится делать это. Враждебность однако постоянно скрывается под видимостью хороших, дружеских отношений. Если бы он смог потерять самообладание и выбраться из своей системы, он бы поднялся по шкале и стал прекрасным человеком. Но, так как он не может выразить себя в прямом противоборстве, он тайно наносит вред и разрушает.

Если вы неуверенны, 1.1 ли это, отметьте, как вы *чувствуете* себя, находясь вместе с ним. Выходите ли вы из себя? Чувствуете себя неловко? Беспокойтесь о том, достаточно ли вы остроумны, хладнокровны, современны?

Это распространенный социальный тон. Люди более высоких и низких тонов используют до некоторой степени фальшивую обходительность в повседневных контактах. Подобные "хорошие манеры" однако не несут разрушительного намерения хронического 1.1.

Тона ниже этого более разрушительны (особенно для тех бедняг, кто находится в них), но они слабые. Они оказывают небольшое влияние на вас, если только ваши отношения не являются очень близкими. 1.1 редко можно не заметить. Он *вторгается*. Он извещает о своем присутствии. Чем вы более способный, тем больше вероятность, что он вкрадется в ваше пространство, ваше время и вашу жизнь – с таким же весельем, как смертельный вирус, который вторгается в ваше кровообращение и укладывает вас в кровать на шесть недель.

Несколько способов управления 1.1 обсуждаются в следующих главах, но, возможно, самый лучший совет это: *уберите его из вашего окружения*. Даже и не беспокойтесь о том, чтобы быть деликатным в отношении этого. Он нечувствителен к намекам, неспособен смущаться. Он будет продолжать приходить с назойливостью мухи в жаркий и влажный день до тех пор, пока вы напрямую не скажете ему – возможно, даже несколько раз, – что вы не хотите его компании. Как только вы это сделаете он, естественно, будет говорить о вас у вас за спиной. Но не обманывайте себя, он все время делал это.

Помните, что за этим мерцанием феи, бьется сердце из чистого гранита.

ГЛАВА 10 ОТСУТСТВИЕ СОЧУВСТВИЯ (1.2)

"Я не знаю, Фрэнк, как ты думаешь, на которой из этих девушек мне жениться?"

Озадаченный неожиданным доверием коллеги, мой довольно вежливый друг спросил: "Ну, которую из них ты любишь?"

"Да кто, к черту, говорит о любви? Я хочу знать, которая принесет мне больше пользы".

Этот молодой карьерист позже женился на прекрасной девушке из богатой, известной семьи и пробился на вершину шоу-бизнеса, безжалостно попирая своих доверчивых покровителей.

Знакомьтесь, Отсутствие Сочувствия. Он холодный, грубый, равнодушный, бесчувственный. Вам он не понравится. Человек без совести, кажется, что у него напрочь отсутствуют эмоции. Это человек, от которого пошло большинство наших откровенных ругательств.

На этом уровне мы видим интригующую смесь характеристик 1.5 и 1.1. Проявляя больше враждебности, чем 1.1, не доходя до Гнева, он обитает в узком диапазоне, где его можно распознать по холодному управлению.

"Не говори мне о своих неприятностях". Он ставит черный занавес перед собой, чтобы не испытывать никакого сострадания к тем, кому он причиняет вред – и он будет вредить кому-нибудь.

Когда люди расстраиваются от его поступков (а таких много), 1.2 искренне удивляется. Такие эмоции для него нереальны. Его отчужденная суровость – результат с трудом сдерживаемого заряда Гнева. Он тратит столько усилий, чтобы подавить Гнев, что просто отключает все эмоции – высокие и низкие. Это создает парадокс: человек, который выглядит неэмоциональным, потому что его эмоции на самом деле слишком *сильны*. Конечно, он подавляет все сожаления о своих прошлых поступках. Он не осмеливается расслабиться, потому что для него "эмоция" – это неистовый и неуправляемый Гнев.

Однажды на вечеринке каждый человек давал краткое описание самого себя. Один мужчина указал свой тон замечанием: "Большинство людей думает, что я сноб, но, на самом деле, я просто не был рожден с даром коммуникабельности".

Позже этот же человек сказал мне: "Обычно я холоден и неэмоционален, хотя иногда я действительно теряю самообладание и страдаю от этого. Это ужасно".

ЛЮБОВНАЯ ИГРА

Некоторые 1.2 полностью отгораживают себя от любовной сцены. Другие навязчиво ведут беспорядочную половую жизнь. Если Отсутствие Сочувствия решает сыграть любовника, это обычно "тот, кто разбивает сердца", потому что он способен использовать достаточно обаяния 1.1, чтобы пленить своих жертв; но его последующее равнодушие, делает их несчастными и сбивает с толку.

Если он флиртует более чем с одной девушкой одновременно, он может невозмутимо рассказывать им друг о друге. Он получает извращенное удовольствие от их ревности.

Некоторые (не все) женщины в 1.2 в своем поведении совершенно мужеподобны. Однако когда мы встречаем равнодушие 1.2 вкупе с женственностью и красотой, эта комбинация опустошает мужчин.

Один молодой человек успешно играл в игру 1.1 "полюби-и-брось" до тех пор, пока не встретил девушку в Отсутствии Сочувствия. Он нашел, что ее холодная красота и надменное отношение – хороший повод проверить свой талант. Конечно, он убедил себя, что за этой холодной внешностью спрятано доброе сердце. Он был уверен, что, в конце концов, одержит победу. Но он встретил достойного соперника – более лучшего игрока. Она некоторое время принимала его знаки внимания (в манере "поверь-в-близость") перед тем, как небрежно бросить его. Сбитый с толку и подавленный, он опустился по шкале. Потом он восстановился в достаточной степени, чтобы опять успешно играть в свою игру, но осталась красивая тоска по этой потере его единственной "настоящей любви" до тех пор, пока годы спустя он не познакомился со шкалой тонов.

"Я ВАЖНЫЙ"

Он грубо отстаивает свои взгляды. Если вы не соглашаетесь с ним, это очень плохо. Он, возможно, будет игнорировать вас. Он кажется жестким. Если он достаточно честолюбив, то он часто успешен (во всяком случае по определенным стандартам), потому что он безжалостно растопчет любого, чтобы достичь того, что ему нужно.

Его сверх-самоуверенность обычно притягивает к нему людей в более низком тоне. Они думают: "Вот человек, который действительно знает, что он делает". Но вскоре они оказываются смущенными и расстроенными его отношением и удивляются: "Как он может быть таким бессердечным?" Но он сохраняет свое холодное, не улыбающееся отношение к этим неудачникам. Он – это смесь резкого "Я слишком хорош для них", характерного для 1.5 и застенчивого эго 1.1.

Иногда он может быть эксгибиционистом, в этом случае он будет приводить в смущение каждого в своем окружении, но на меньшее он и не рассчитывает. Его собственная нечувствительность делает почти невозможным самому испытывать смущение или понимать его у других.

"ЭТО МОЕ"

Он может обладать многим или малым, но при этом у него будет отношение 1.5 к собственности любого человека "Это мое!" Поэтому он может быть довольно нещепетильным в вопросах присвоения собственности, времени или денег других людей.

ОБЩЕНИЕ

Так как этот тон выше, чем Сочувствие (он более живой и более способный), человек, который остается в 1.2, чрезвычайно аберрирован. Вместо навязчивой необходимости проявлять сочувствие, он наоборот, *не может* это делать. Совершенно невосприимчивый к просьбам о жалости или понимании, он живет в своем замкнутом мире между притворной "любезностью" и сокрушительной ненавистью. Если вы рассказываете ему о какой-нибудь трудности, он отвечает: "Ну, ты сам в это влез". Он отказывается помочь: "Сам постелил. Сам и ложись". Он обычно игнорирует общение других людей – за исключением тех, кто находится близко к его тону. Если вы рассказываете ему что-нибудь, он может нетерпеливо постукивать ногой или другим

образом торопить вас, если только тема разговора не скандальная или достаточно беспокойная (его увлекают истории о жестокости).

ГНЕВ ЗА СПИНОЙ

Часто мы видим этого человека смелым и сердитым за спиной. Не имея способности выразить свой Гнев прямо на кого-то, он выражает его косвенно. Он говорит: "Они могут проваливать", но он говорит это кому-то другому. Я видела Отсутствие Сочувствия беседующего с одним человеком, при этом открыто насмехаясь над другим, который стоял перед ними.

Однажды я видела 1.2 стоящего в очереди в банке. Раздраженный задержкой, он начал громко на всю комнату отпускать замечания: "У них здесь работает куча кретинов. Из-за чего такая задержка? Они что, ждали, пока наберется столько народу, чтобы пойти попить кофе?"

Этот непрямой Гнев – характеристика, присущая только Отсутствию Сочувствия. Гнев в ярости напрямую поносил бы кассира. 1.1 отпускал бы критические замечания после выхода из банка. Отсутствие Сочувствия, застряв между напускной храбростью и трусостью, делает недоброжелательные замечания, но не в прямом противостоянии.

КАК ДРУГ

Вы никогда не добьетесь близкого, взаимного понимания с 1.2. Он не может разделить вашу радость или подбодрить вас, когда у вас неприятности. Он может забыть позвонить вам, если отменяет свидание; может неожиданно уехать в Гонконг не попрощавшись. Не обращает внимания на любезности. До крайности невнимательный к другим, он действует, как лошадь с шорами, которая видит только то, что перед ней – не осознавая расстройств и гадости, которые он создает.

Если он вообще удосуживается искать с вами дружбу, он, возможно, использует вас.

"Я ПРОСТО ХОЧУ ЗНАТЬ ДОСТАТОЧНО, ЧТОБЫ РАЗРУШИТЬ"

Каждый тон имеет свою точку пробуждения – некоторую приемлемую деятельность, которая позволяет ему целиком драматизировать характеристики своего тона. Когда индивидуум находит подходящую профессию, которая позволяет ему полностью проигрывать свой эмоциональный тон (с общественного согласия), он обычно действует эффективно и усердно.

Если 1.2 находит способ попасть в область журналистики, он может стать мастером разоблачения. Подобная работа требует хитрости 1.1 и беспристрастной ненависти 1.5. Руководящее им отношение: "Я просто хочу знать достаточно для того, чтобы разрушить". Такой разоблачающий писатель, использующий обезоруживающую дружелюбность, чтобы добиться доверия своих жертв, гордится своей способностью вынюхивать "настоящую правду". Используя шпионские таланты 1.1, он может начать с намеков и старательно собирать вместе туманные факты, слухи и донесения от информаторов.

Он крикливо настаивает на этике и нравственности для остальных, тогда как его разрушительные действия оправдываются следующим: "Люди имеют право знать правду".

Один такой писатель рассказывает, что он прибегает к чудовищному притворству, чтобы добыть информацию или документы. Он считает, что цель всегда оправдывает средства, потому что "демократия дает людям право знать, это для пользы общества".

Отказываясь от ответственности за любые пагубные последствия, он утверждает, что хороший журналист совершенно не должен беспокоиться об эффекте от новостей, которые он сообщает. "Используй любую уловку, какую только можно, выкручивайся, если необходимо, но добудь факты. Потом сообщи о них, плохих или хороших, обществу, не заботясь о последствиях. Мы должны обеспечить право общественности знать. Делать обратное, означает разрушить свободу журналистики".

Его предвзятая точка зрения достаточно близка к истине, которой верят и принимают многие разумные люди. Однако мы также должны знать, что низко-тонные люди избирательно сообщают только низко-тонные "новости", отвратительные и сенсационные действия меньшей части человечества. *Они в действительности не видят высоко-тонные, способствующие выживанию действия.*

Вы можете исследовать пригород, где живет средний класс, любым вечером и вы вряд ли найдете кого-нибудь, кто бы убивал, насиловал, грабил или скандалил. Вместо этого, вы, возможно, найдете Маму на заседании АУР¹⁰, вовлеченную в горячие дебаты о горячих обедах, Папу, засыпающего за чтением газеты, и ребенка, поедающего фунт булочек, смотрящего ТВ, слушающего музыку на полную мощь и рассеянно выводящего каракули на полях учебника по истории.

"Но ничего из этого не является новостями", – говорит нам журналист. Это интересный комментарий, показывающий тон всего нашего общества, слово "новости" стало означать самую низко-тонную сенсационность.

ЖИВЯ МЕХАНИЧЕСКИ

Мне всегда казалось, что Беверли изучала людей, чтобы узнать, как она должна реагировать. Она была, как подросток на первом официальном обеде, наблюдая за каждым, чтобы увидеть, какой вилок следует пользоваться.

В день своего бракосочетания она спросила меня: "Я никогда не могла понять эти свадьбы. Они должны быть унылыми, как богослужение, или веселыми, как вечеринка, или как?"

"Я думаю, это зависит от того, как ты чувствуешь сама", – сказала я.

"Но я ничего не чувствую. Я не знаю, как себя вести".

После того, как она повзрослела, она мало-помалу обзавелась приемлемыми общественными манерами, но у нее напрочь отсутствовала естественная самобытность или обходительность. Однажды она сказала мне: "Мой муж говорит, что я не достаточно чуткая. Что я никогда не вижу, когда люди расстроены или озабочены чем-нибудь. Я думаю это правда, но как я могу догадаться, что происходит у кого-нибудь в голове?"

¹⁰ АУР – Ассоциация Учителей и Родителей (Parents and Teachers Association) – прим. перев.

Я никак не могла понять ее странную невовлеченность в жизнь, пока не познакомилась со шкалой тонов. Она была настолько отгорожена стеной в 1.2, что у нее напрочь отсутствовали естественные реакции. Ей было необходимо брать их механически от других.

ПРЕСТУПНИК

Приятный молодой человек сидел безмолвно, с ничего не выражающим лицом. В течение долгого судебного заседания, он не выразил ни одной эмоции, ни беспокойства, ни слез. Когда судья признал его виновным (по косвенным уликам) в зверском убийстве маленькой девочки на сексуальной почве, он все также оставался безучастным. Многие люди удивлялись, действительно ли он был виновен. Бывший сосед говорил: "Я не могу представить, чтобы он совершил такое преступление. Он всегда казался таким тихим парнем".

Я также не знала, виновен ли он, но я знала по его тону, что он был способен на подобное преступление.

Не все 1.2 – сексуальные маньяки-убийцы (вы можете встретить неприветливую вдову, которая даже не верит в секс), но подобные убийцы обычно находятся именно в этом тоне.

Он – садист. Ему нравится калечить и причинять зло для потехи. Он – ребенок, который отрывает крылья мухе. Он испытывает удовольствие от причинения вреда тому, кто лежит беспомощно. Неспособный на активную жестокость 1.5, он действует за сценой (нацистские военные преступления и жестокое обращение с военнопленными были примерами 1.2). Его баланс между скрытностью и жестокостью виден в тайных преступлениях, где есть небольшой шанс возмездия.

ВЫВОДЫ

Если вы попытаетесь ругать 1.2 за его безжалостные поступки, он останется равнодушным: "Я делаю то, что я делаю. Если это доставляет вам беспокойство, это ваша проблема". Он боится знать что чувствуют другие, потому что должен избегать ответственности за эффекты, которые он производит на них. Его непредсказуемые действия могут расстраивать остальных. Но, конечно: "Это клевое".

1.1 часто притворяется сочувствующим, понимающим или даже опечаленным (чтобы достичь каких-нибудь скрытых целей), но 1.2 редко утруждает себя подобными хитростями. Он равнодушно поворачивается спиной к чьим-нибудь слабостям или проблемам. Парадоксально, однако, он будет ожидать полного понимания, прощения и отсутствия всякого взыскания за свои пагубные действия. На этом уровне вы часто встречаете упрямое нежелание говорить. Он дуется на вас в полном молчании, отказываясь слушать других, пока они не соглашаются с его собственным отношением.

Для 1.2 существует только одна точка зрения: его собственная.

Давайте теперь выйдем на воздух.

ГЛАВА 11

ГНЕВ (1.5)

Гнев: 1) чувство крайнего недовольства, враждебности, негодования или раздражения к кому-то или чему-то; ярость; глубокое возмущение.

– Американский Словарь Наследия

Постоянно находясь в состоянии душевного расстройства, он кричит, беснуется, злится, кипит, раздражается, обвиняет и выражает недовольство.

Он – эксцентричный сосед, который прогоняет детей с площадки в середине игры. Он – нетерпеливый водитель, который начинает сигналить спустя секунду, после того как загорелся зеленый свет, и кричит всякие непристойности из окна машины. Он – отец тиран, который ругает и унижает детей. Он – босс, который держит в страхе весь персонал офиса. Он тот, кто избивает жену. Насильник.

Его игра – останавливать все. Если он не возмущается, значит он еле сдерживается. Тон 1.5 простирается от кипящего негодования на дне, через раздражительность, и до сокрушительной ярости наверху.

"Я ПРАВ, ДАЖЕ КОГДА Я НЕ ПРАВ"

Это фраза показывает вам, что тут не так – это все, что он говорит вам. Вы не правы, они не правы, это не правильно. Единственную вещь, которую он вам никогда не говорит, это: "Я не прав". Он всегда прав – даже когда он не прав. Не пытайтесь смутить его фактами.

Это не единственный тон, который пытается сделать других неправыми (каждый тон ниже 2.0 делает это тем или иным способом), но 1.5 выражает это открыто. Вы всегда знаете, когда стоите рядом с ним; вы, конечно, неправы просто потому, что находитесь там.

ВСЯ РЕАЛЬНОСТЬ ИСКАЖЕНА

Вы когда-нибудь слышали, чтобы человек в Гневе говорил правду? Я однажды пыталась представить, какой могла бы быть ссора между мужем и женой, если бы они говорили только правду, без обобщений и преувеличений. Обычно дискуссия проходит примерно так:

ОН: "Когда ты научишься готовить? Это ужасно не вкусно!"

ОНА: "Ты все время критикуешь то, как я готовлю. Никогда не ценишь все, что я для тебя делаю".

ОН: "Еще как ценю. Я всегда говорю тебе, какая ты хорошая жена".

ОНА: "Нет, не ценишь. Ты меня совсем не любишь!" (Уходит, хлопая дверью.)

ОН: "Эти женщины! Они невыносимы!"

Если вы уберете все обобщения из этого диспута и оставите только факты, то это же будет звучать примерно так:

ОН: "Подливка сегодня немного жидковата".

ОНА: "Это пятидесятый раз, когда ты критикуешь, как я готовлю. По сути, в ста семидесяти восьми случаях за время нашего брака ты выражал мало признательности моим усилиям".

ОН: "Это правда. Однако я говорил тебе комплименты триста семьдесят восемь раз".

ОНА: "По моим подсчетам, было только триста четырнадцать подлинных комплиментов и пятьдесят семь обычных благодарностей. Семь оставшихся комплиментов, на которые ты претендуешь, очевидно, не были для меня таковыми. Это расхождение в согласии подводит меня к мысли, что ты меня не любишь". (Уходит.)

ОН: "Эти женщины! Сорок три тысячи двести восемьдесят семь раз я не мог понять и разумно поговорить с ней". Ссора, без даже намека на неправду, это уже не ссора. Ни один продюсер не купит такой сценарий.

"Я – ВАЖНАЯ ПЕРСОНА"

Его завышенное эго и агрессивность часто награждают его должностью начальника. Кажется, что он человек действия, но, обычно, он просто создает суматоху, которая по большей части только шум. Когда пыль оседает, мы видим, что сделано было не много.

Так как его неистовое раздражение пышно цветет в атмосфере опасностей, он часто создает их.

Он точно знает, как управлять людьми: "Отружьте их", "Я говорю, расстреляйте их всех", "Нужно быть жестоким, чтобы выжить в этом мире".

ВЫПОЛНЯТЬ!

Человек в гневе опирается на послушание.

Я как-то работала в компании, владелец которой был 1.5. Он был фанат чистоты и порядка, поэтому, когда его ждали, весь персонал офиса носился повсюду, наводя блеск.

В один из таких визитов большой босс проходил по коридорам, заглядывая в комнаты, пока не дошел до пустой приемной менеджера по продажам, где он заметил шляпу, лежащую на рабочем столе. Взорвавшись яростью, он закричал: "Что такое с этими идиотами? Для чего они думают у нас платяные шкафы?"

Он продолжал бушевать, взял шляпу, с шумом открыл окно и вышвырнул нарушающий порядок головной убор с двадцать первого этажа. Как раз в этот момент зашел менеджер по продажам с одним из самых крупных клиентов компании, его шляпа, подхваченная ветром, поплыла над центром Детройта, как прекрасный воздушный змей.

Компания потеряла клиента.

НА РАБОТЕ

Высоко-тонные творческие люди не желают работать на 1.5. Гнев посвящает себя опусканию их по шкале и уничтожению всего творчества. В дополнение к требованию повиноваться, он использует угрозы, наказания и пугающую ложь, чтобы доминировать. Он дает непонятные, неполные приказы, и после того, как работа завершена, он критикует ее, говоря: "Я не говорил тебе делать это именно так".

Мой друг рассказал мне, как он делал презентацию своему боссу 1.5, который сказал: "Это все неправильно! Сделай так. Поменяй тут".

После того как мой друг сделал все указанные изменения, он вернул предложение на одобрение. На этот раз босс выдал: "Откуда ты взял эти дурацкие идеи?"

В бизнесе 1.5 не будет передавать ответственность подчиненным. Он пытается управлять всем, жалуясь, что "никто здесь ничего не может сделать самостоятельно. Я все должен делать сам".

Из-за его неспособности давать точные, понятные приказы и из-за постоянной угрозы вмешательства подчиненные 1.5 бывают сбиты с толку, теряют уверенность и способность сделать что-нибудь. Они так часто бывают неправы, что большинство из них кончает тем, что застревают в Страхе, Горе или Апатии. В лучшем случае, они становятся 1.1.

Идея, лежащая в основе 1.5, – это желание заставить людей оставаться на одном месте. Сердитый родитель говорит: "Хватит бегать", "Перестань". Слишком цивилизованный, чтобы действительно убивать людей (обычно), 1.5 пытается опустить их в Апатию. После того как ему это удастся, он пытается привести дела в порядок, требуя подчинения.

Я как-то знала босса 1.5, который загнал своих людей в бешеную активность ("Давайте сделаем здесь что-нибудь"), члены персонала были возбуждены и весьма заняты, но делалось не много. Когда же он уехал на месяц, атмосфера изменилась. Люди были точными, веселыми, расслабленными и выполнялось в два раза больше работы.

УНИЧТОЖИТЬ И РАЗРУШИТЬ

Вестник смерти, который планирует переворот, – это 1.5. Он хочет спасти страну, разрушив ее. Он не будет слушать конструктивные планы, если не сможет направить их на разрушение. Здесь мы находим поджигателей войны и диктаторов.

Он распространяет мрачные и ужасные новости и, как правило, не передает хороших. Он предпочитает распространять известия, которые пугают. Он утверждает, что все вот-вот разрушится и что само разрушение может предотвратить это разрушение. Звучит как безумство, не так ли? Это оно и есть.

Я читала одну нелегальную газету, которую раздавали студентам высшей школы Энн Арбор. В середине "мирной" статьи было сказано: "Мы остановим войну, даже если нам придется воевать для этого".

1.5 разрушит любую этику (как и любой в этом тоне и ниже по шкале). Он активно нечестен в делах. Я читала еще одну нелегальную газету, издаваемую группой анархистов, которая писала: "Уже слишком долго, братья и сестры, нас обворовывают в этом

обществе. Криминальные элементы озверели, как стая диких псов, совершают налеты и как хотят допекают наших людей. Настало время, когда мы пришли к такому согласию, что теперь наша культура находится под некой "полицейской защитой". Другими словами, нам нужна защита от полиции (свиней). Отключка под воздействием ЛСД – один из способов привести все в порядок... Первое, что нужно сделать, это вооружить и обучить каждую близкую нам по духу группу... Винтовка М-1 – идеальное оружие для ситуаций, с которыми мы скорее всего столкнемся".

Далее статья советовала проводить регулярные учебные стрельбы, упражнения по чистке оружия и так далее. Остаток газеты состоял из "отчета о рынке наркотиков", о ценах и качестве наркотиков, имеющихся сейчас на местном рынке. Под типичным руководством в 1.5 эта группа уничтожила бы "врага" (организованные силы полиции) оружием, а своих собственных участников – наркотиками.

Люди позволяют руководить собою тем, кто находится на следующем уровне шкалы тонов. Поэтому 1.5 может легко воздействовать и принуждать к действию все доверчивые души в диапазоне Страха.

ЧУВСТВО ЮМОРА

Его чувство юмора (если его можно так назвать) – это смех над очень болезненными неудачами. Упав вы и сломав себе шею – 1.5 будет думать, что это весело.

Настоящее "удовольствие" в жизни 1.5 – это излияние своего Гнева; ему нравится быть опасным. Он с удовольствием описывает, как он "круто отшил их" или "сломал ему нос".

В этом положении на шкале тонов мы находим совершенно беспричинную "храбрость". Он испытывает кайф от большого риска – особенно в отношении разрушения других людей и вещей. Многие герои войны (но не все) действовали не на чем ином, как на фальшивой храбрости 1.5. Это, конечно, выглядит впечатляюще для малодушных тонов ниже его.

Если вы когда-либо испытывали состояние ярости, когда вам доставляло громадное удовольствие разбить тарелку или хлопнуть дверью, вы поймете этот тон. Ярость – это верхний уровень 1.5, и если человек находится там хронически, уничтожать вещи – его вид удовольствия.

"Я ОБЛАДАЮ ЛЮДЬМИ"

Не особо заинтересованный в каких-либо точках зрения, если только они не подтверждают его собственные, он обычно останавливает общение другого человека, прерывая его или отказываясь слушать. Как только он решает, что вы не должны быть тем, кто вы есть, или делать то, что вы делаете, он не принимает никаких извинений или объяснений.

Во время работы в той же компании, о которой я говорила выше (владелец, которой был 1.5), я слышала такую историю об одном из наших молодых инженеров. Он был в отпуске, но зашел в контору, чтобы получить зарплату. Не зная, что хозяин в городе, он пришел в широких брюках и яркой майке. К его страху, он вышел из лифта и столкнулся

с боссом. Бросив сердитый взгляд на легкомысленное одеяние, босс прорычал: "Молодой человек, вы работаете у меня?"

Проявив живость ума и высокий инстинкт выживания, инженер без промедления ответил: "Нет, сэр. Я ошибся этажом".

Быстро повернувшись, он убежал вниз по лестнице.

ПЕРЕДАЧА СООБЩЕНИЙ

Если вы оставляете ему сообщение, знайте, что оно произведет обратный эффект, нежели вы предполагали. Скажите 1.5, чтобы он попросил уборщика помыть окна, и он передаст это как угрозу: "Парень, у тебя проблемы с внешним видом офиса. Если ты не вычистишь окна – ты уволен".

СОБСТВЕННОСТЬ

Имея крайне собственническое отношение к людям и вещам, он разрушит свою собственность, если есть угроза ее исчезновения. Ребенок, когда кто-нибудь пытается забрать у него игрушку, кричит: "Это мое!" В Гневе он лучше ломает свои игрушки, чем согласится ими поделиться.

РОДИТЕЛЬ

Это старомодный отец эпохи Викторианства, который управляет железной рукой. Легко раздражаясь из-за шума, суматохи или полной энтузиазма игры, человек в Гневе жестоко обращается с ребенком, иногда применяя тяжелое физическое наказание, пытаясь при помощи боли навязать ему определенный шаблон поведения. (Кстати, более низко-тонные родители будут сердиться на своих детей, хотя сами не осмеливаются проявить эту эмоцию по отношению к кому-нибудь другому.)

Однажды я видела, как вся семья занималась взаимным покровительством под давлением отца в 1.5. Этот отец был твердо убежден, что каждый подрастающий ребенок должен начинать свой день с огромной миски овсянки. Хотя четверо его ребят вскоре возненавидели овсянку, Отец был непреклонен. В течение всего периода их взросления, каждое утро происходил неизменный ритуал. Отец наблюдал, как его жена готовила хлопья и подавала их детям. Удовлетворенный, он уезжал на работу. И каждое утро, как только его машина удалялась по дороге, четыре нетронутые миски с овсянкой вываливались в собачью миску и Мать начинала готовить яичницу с беконом.

Я так никогда и не узнала, как удавалось выживать собаке при такой специфической диете.

В ЛЮБВИ

Любая сердечность или чувство близости от 1.5 означало бы, что у него изменился тон.

Для яростных, побеждающих армий обычное дело – насиловать. Мы слышим о сумасшедших преступниках, которые насилуют. Сегодняшний 1.5 слишком цивилизован, чтобы на самом деле насиловать, но он овладевает своей женщиной с бесчувственной грубостью, так же нежно как бык, носящийся по скотному двору. Нет никаких ласковых слов, нежности, вежливости. Женщина в 1.5 использует секс как наказание, отказывая в нем.

Он может быть ужасным изменником. Хотя он жалкий любовник, но он никогда не поверит в это. Он убежден (так же как 1.1 и 1.2), что он Божий дар для женщины.

Я думаю, он как раз то, что надо, если вам, например, нравится спать с барракудой¹¹.

ВЫВОДЫ

"Стоп! – кричит режиссер на актеров. – Господи, да вы когда-нибудь сыграете эту сцену как надо?"

Книга по психологии описывает поведение этого режиссера, как "смесь эмоций: гнева, отвращения и раздражения". На самом деле это смесь всего лишь некоторых предсказуемых характеристик Гнева, а не отдельных эмоций. Они все являются частями пакета 1.5.

Если вы предлагаете 1.5 что-нибудь веселое, он резко отрубит: "У меня нет времени на это". Он предпочитает выражать недовольство. Не имеет значения, сколько он приобретает, он не испытывает настоящего удовольствия от этого; он чувствует, что заслуживает большего.

Он обвиняет кого-то другого за каждое свое поражение. Он – коллекционер недовольства. Если вы говорите: "Извините, я беру свои слова обратно", он *не позволит* вам этого. Ему нужны эти недовольства. Это запасное топливо, которое можно подбросить на его всегда тлеющие угольки.

Вооруженный слепой верой, это парень, о котором говорят – дуракам закон не писан. Если кто-нибудь говорит вам "ты не прав", он находится в 1.5 или 2.0. Никакой другой тон не скажет этого так прямо.

Высоко-тонный человек падает в Гнев, когда его останавливают, но он быстро восстанавливается и забывает об этом. У него возникают неприятности, только когда он принимает важное решение или пытается что-нибудь исправить, все еще находясь в этом тоне.

Я обучала шкале тонов один класс в Англии и попросила студентов дать мне примеры поведения нижней части шкалы. Один студент описал, как он наблюдал за своим соседом, пытающимся утром завести свою машину. Он повернул ключ, нажал на газ, но машина не заводилась. Он поднял капот, побродил вокруг него и попробовал еще раз. Никакой реакции. После бесплодных попыток, сосед впал в гнев. Он открыл багажник, схватил большой молоток и побежал к передней части автомобиля. С воплем, криком и неистовством он начал бить молотком по капоту... снова и снова.

Это один из способов привести дела в порядок. Навсегда.

¹¹ Морская хщная рыба семейства кефалеобразных; морская щука. – Большой Толковый Словарь Русского Языка, РАН.

ГЛАВА 12

БОЛЬ (1.8)

Если вам когда-либо приходилось заботиться о парне, которому больно, вы знаете насколько требовательным, капризным и раздражительным может быть обычно добродушный человек.

Боль, сама по себе, не является эмоцией, это восприятие, которое предостерегает индивидуума о том, что его выживанию что-то угрожает. Однако есть конкретная эмоциональная реакция на боль, которая находится в небольшом промежутке между Гневом и Антагонизмом.

РАССЕЯННОЕ ВНИМАНИЕ

Человек не может оставаться в высоком тоне, когда ему больно, поэтому это тот уровень, до которого он падает. Его внимание рассеивается; он хочет быть где-нибудь (где угодно в другом месте); он несдержан, раздражителен и нетерпелив. Он борется с болью, но его ум настолько рассеян, что он совершенно неэффективен.

Джо чистит гараж, и в этот момент его кусает пчела. Он с размаху хлопает ее, промахивается и опрокидывает банку с маслом. Неловко поднимает ее и роняет снова. С ревом он устремляется к полудохлой пчеле, которая валяется на верстаке и ударяется рукой об открытую дверцу шкафа. Его комментарии во время этого фиаско не для печати.

Боль настолько сбивает спокойный контроль человека над окружением, что он борется с ней с грубой, злобной напористостью. Очень сильная жара (одна из форм боли) вызывает эмоции в этом диапазоне шкалы. Мы видим это у человека, который лезет в закрытую машину жарким летним днем; он становится нетерпеливым и придирчивым. Те же самые жаркие летние дни вызывают вспышку бунтов и "преступлений страсти".

ПЕРЕНОСИМОСТЬ БОЛИ

Высоко-тонный человек может переносить дискомфорт из-за сильной жары, холода, огня или шума. Чем ниже человек по шкале, тем ниже его терпимость к боли. Горе все считает болезненным (знание, реальность, впечатление и большинство ощущений), поэтому не путайте его с 1.8, где боль действительная и острая, и эмоция более живая. Горе будет жаловаться на боль, когда ее туфля немного жмет, тогда как высоко-тонный человек может даже и не заметить дискомфорта.

СПОРТ

Мы видим много спортивных игр, в которые играют на уровне 1.8 на шкале (хотя лучшие спортсмены сами по себе находятся выше по шкале). Хоккей, например, в высшей степени Антагонистическая игра, которая является причиной частых повреждений. Игрока швыряют на борт, он падает до 1.8, разворачивается и дубасит клюшкой своего обидчика. Другой игрок получает удар, поэтому он тоже разворачивается. Вскоре все превращается в потасовку, из-за которой половину игроков посылают на скамейку штрафников.

ВЫВОДЫ

Легко определить кого-нибудь в этом тоне: соедините равные части Гнева и Антагонизма, затем посыпьте немного соли на рану.

Это боль, о-о!

ГЛАВА 13 АНТАГОНИЗМ (2.0)

Антагонизм: 1) взаимная неприязнь; противодействие; враждебность. 2) состояние противостоящих принципов, сил или факторов.

– Американский Словарь Наследия

Покидая вечеринку, мой друг услышал, как один уезжающий гость изливал свои чувства хозяйке: "Это был такой чудесный вечер. Я просто не могу выразить вам свою благодарность..."

Хозяйка сухо спросила: "Не можете?"

После того как друг рассказал мне эту историю, я указала ему, что эта хозяйка была в Антагонизме. Он был удивлен моей быстрой оценке, но согласился со мной. Ключом были не только слова, но повод и манера их употребления.

Главная характеристика Антагонизма – это опровержение. Эмоция – *открытая* враждебность. Он никогда не принимает мяч, он всегда отбивает его обратно. Он вертит фактами, чтобы приспособить их к своему Антагонизму. Он выражает сомнения вслух. Защищая свою собственную реальность, он пытается подорвать реальность других.

Все эти характеристики ясно видны у хозяйки, которая не желала принимать такую обходительную благодарность. Ее вызывающий вопрос выражал открытое сомнение, пытался подорвать утверждение, сделанное гостем, искажал факты через отказ понимать истинное намерение гостя и отбрасывал общение обратно.

Такая огромная польза всего от двух слов. Правда?

ОБЩЕНИЕ

Антагонизм – это место, куда поднимается Гнев в свои лучшие моменты и куда опускается Скука, когда ее приводят в ярость. Эмоция гораздо живее всех тонов, которые мы рассмотрели до этого. Иногда мы можем найти его забавным, но редко когда нам с ним будет уютно. Это уровень колких замечаний и сарказма. Он все отбрасывает обратно. Это самый быстрый способ распознать его. Он открыто возмущается в худшем состоянии и умеренно поддразнивает в лучшем.

Несмотря на то, что он может различать более низкие тона, он понимает любое высоко-тонное общение как соответствующее своему собственному тону. Если вы пытаетесь сказать ему комплимент, он обращает это в оскорбление: "Ты хорошо поработал".

Он говорит: "Да? Что ты имеешь в виду под этой шуткой?"

Он придирается, угрожает и открыто критикует. Он поддерживает споры. Он подвергает сомнению и придиристо расспрашивает.

ИГРА – ЭТО ТО, ЧТО НУЖНО

Два мальчика встречаются в школьном дворе: "Как тебя зовут?"

"Тебе то что?"

"Я могу тебя отдубасить, ты, крикун".

"Да? Ну, давай, посмотрим как у тебя получится".

Антагонизм не может устоять перед вызовом. Если вы хотите, чтобы он сделал что-нибудь, попросите его обратное. Если вы хотите ему что-нибудь продать, скажите ему, что он не может это иметь. Дайте ему что-нибудь оспорить. Он это сделает.

Лучший способ раззадорить его – это дать ему соревнование, которое нужно выиграть: "Спорю, что ты не сможешь сделать это меньше чем за два часа" или "Билл, возможно, сделает больше тебя". Соревнование – это его игра. Он будет настойчивым, если есть шанс одержать верх над "врагом".

Вы поворачиваете в одну сторону, он должен повернуть в другую. Он как раз тот, кто голосует "против", когда все остальные голосуют "за". Он – человек, который хочет пойти на выставку собак, когда все остальные хотят пойти на концерт. Он должен не соглашаться. Он должен протестовать. Все его выживание (как он думает) зависит от нахождения противника и вступления с ним в поединок. Там, где Гнев грубо попирает вас, 2.0 предпочитает спорить. (Гнев даже не утруждает себя аргументами, он знает, что он прав). Антагонизм затевает долгий спор, для того чтобы доказать свою правоту.

Высоко-тонный человек не слепой последователь. Он часто придерживается иного мнения, чем группа. Но он делает это только исходя из личной убежденности и только ради определенной цели. Антагонизм же идет против других просто ради удовольствия идти *против*.

Он никогда не играет ради удовольствия, он играет только для того, чтобы выиграть. Это серьезно. Ему нравится доминировать в каждой деятельности, если это невозможно, он бросит это занятие. Если он не может это бросить, он будет пытаться испортить это для остальных. Он плохой игрок. Он жалуется, если ему не везет в картах; злится, если теряет взятку; обвиняет других в своей неудаче. Когда выигрывает, он злорадствует и похваляется. Он будет обманывать, если рискнет. Навязчивое желание – победить любой ценой; победить, а не играть, только это имеет значение. Высоко-тонный человек тоже любит выигрывать, но он играет легко, несерьезно... и все в порядке, если он проигрывает.

В 2.0 человек настолько убежден, что он либо жертва, либо победитель, что вы вряд ли сможете удержать его от борьбы со своими товарищами (в семье или группе), если только не найдете общего для вас врага, которому он будет противостоять где-нибудь в другом месте.

В СЕМЬЕ

Как супруг 2.0 принимает любовь с подозрением. Она подвергается серьезному сомнению ("Откуда я знаю, любишь ли ты меня?"), он даже может с отвращением или антипатией отвергнуть ее. Потрепайте его нежно по щеке, и он оттолкнет вашу руку.

Он постоянно ворчит и нервничает из-за детей и доставляет им трудные времена.

Если вы вступаете в брак с 2.0, не ожидайте спокойных отношений. Он оживает только, если есть шанс для хорошей драки. Если вы отказываетесь драться, он придирается и выискивает что-нибудь, пока не получит какой-нибудь ответ. Он работает над высоко-тонным человеком до тех пор, пока не стаскивает его вниз. Ему нужен оппонент, а не партнер.

БИЗНЕС

Его агрессивность и дух соперничества часто награждают его продвижением по службе, но люди не любят работать на него. Он дает приказы в форме угроз: "Закончите эту работу до конца недели или вы никогда не увидите то повышение, которого хотите".

Попробуйте дать ему работу, и он будет спорить: "Почему нельзя подождать до следующего месяца. Это только доставит нам больше головной боли". Он мастер по изобретению причин, почему он не должен работать.

ПЕРЕДАЧА ИНФОРМАЦИИ

Как 2.0 передает сообщения? Можете ли вы доверять его отчетам? Он делает это лучше, чем любой из тонов, которые мы до сих пор рассмотрели, позволяя некоторому объему коммуникации проходить точно. Однако он ведет, в основном, враждебные и угрожающие разговоры и он, скорее всего, будет опускать творческие или конструктивные новости, но передавать разрушительные. Вместо того, чтобы сказать вам, что исследовательский отдел наконец-то решил проблему с утечкой... этого самого, он скажет: "Исследования что-то выявили, но теперь они вдобавок столкнулись с большой производственной трудностью по осуществлению этого".

ЮМОР

Это еще один тон, который будет смеяться над неудачей других. Ему нравится слушать резкие, язвительные замечания; но он совершенно не жалуется утонченный или нелепый юмор, который доставляет удовольствие высоко-тонным людям.

Когда моему старшему сыну было около четырех лет, он играл с соседской девочкой, она закрыла его в чулане и держала дверь запертой до тех пор, пока он не стал кричать в истерике. Когда я описала инцидент соседке, она смеялась.

ВЫВОДЫ

Он прямой, честный и бестактный. Его постоянная готовность к ссоре может включиться от комариного вздоха.

Теперь мы прошли худшую часть полосы препятствий. Антагонизм – это водораздел. Выше этого человек разумен большую часть времени. Ниже 2.0 человек большее время неразумен.

Неразумность низко-тонного человека ясно видна в его ограниченной точке зрения. Он может быть *легковерно за*, тупо против или вечно воздержавшимся, но он редко когда гибок. Выше этой позиции, человек смотрит на вещи с разных точек зрения.

Давайте выбирать на свет.

ГЛАВА 14 СКУКА (2.5)

Вы едете в двухнедельный отпуск на море. Иногда только спустя большую часть поездки мы перестаем беспокоиться о том, выключили ли мы все газовые горелки и не умирает ли с горя пес в своей конуре. Может потребоваться день или около того, чтобы перестать вскакивать по утрам в панике с ощущением, что вы опоздали на работу. В конце концов, вы расслабляетесь и отдаетесь на волю судьбы с мягким приятным ощущением свободы от стрессов или обязанностей. Вы спите допоздна, купаетесь, ловите рыбу, бездельничаете. Когда все становится настолько спокойным, что прогулка в обычный магазин, чтобы узнать, что происходит, становится большим событием – вы прибыли в Скуку.

Это приятное состояние, когда не заботишься о большей части проблем мира. Однако большинство из нас вскоре пресыщаются этим чувством и с нетерпением ожидают, когда они вновь окунутся во что-нибудь.

Это не так для человека в хронической Скуке. Его величайшая цель в жизни – это убить время, он эксперт в этом.

ФАЛЬШИВАЯ СКУКА

Единственная ошибка, которую вы можете сделать с этим тоном – это определить кого-нибудь как человека в скуке, когда он в ней не находится.

Иногда человек выглядит так, как будто он поднялся в Скуку, тогда как на самом деле он все так же в своем обычном тоне, просто убавил громкость. Не происходит ничего из того, что могло бы позволить ему драматизировать свой хронический тон.

Человек в Апатии может сказать вам, что почти все было скучным, потому что, чтобы произвести на него хоть какой-то эффект, требуется довольно сильное воздействие.

Горе будет жаловаться, что смешной фильм был скучным просто потому, что она не обнаружила там ни одной причины для слез. Когда 1.1 не получает достаточно внимания, чтобы зажечь свои запальные свечи, он прикидывается умудренной, очень строгой скукой: "Чего это мы тут все слоняемся? Давайте пойдем туда, где есть хоть какое-то действие".

Таким людям скучно (по определению), потому что не происходит ничего из того, что могло бы повысить адреналин, но они не в 2.5 на шкале тонов. Человек в Скуке не жалуется, не раздражается. Он терпеливо относится к этому.

Давайте заглянем в классную комнату одной высшей школы...

"Дорогой Марки, мне никогда еще не было так скучно. Если этот парень сейчас же не заткнется, я начну вопить! Боже правый, он говорит о ножках кузнечика! Как будто хочет сказать, вы не задумывались, что можете открыть нечто сексуальное в Биологии?"

Через три ряда позади пишущего письмо долговязый футболист под номером шесть склоняется в сладкой дремоте. Через ряд хмурый юноша нетерпеливо качает ногой.

Все из них скажут, что им скучно, но никто из них в действительности не находится в Скуке. Настоящий 2.5 сидит в конце комнаты. Он рассеянно рисует в своем блокноте. Он смотрит, как муха исследует верхнюю поверхность парты. Он думает, носит ли преподаватель парик и решает, что это неважно. Он изучает частички пыли, дрейфующие сквозь луч солнечного света. Он немного думает о кузнечиках и обреченно решает прочитать эту главу когда-нибудь.

Давайте сделаем погромче действительный тон студентов, внеся некоторую опасность. Огромный камень разбивает окно и бухается на стол к учителю. Разлетаются листки бумаги. Ваза с цветами падает на пол. Учитель отскакивает назад. Страшный ветер врывается в комнату. Одна девчонка вскрикивает. Другая – в слезы. Несколько студентов смеются. Один из них несется к учителю посмотреть, не поранен ли он. 1.1 притворяется озабоченным, тогда как сам думает о том, как он потом приукрасит эту историю. Каждый из них включил на полную мощность свой хронический тон. В конце комнаты Скука спокойно смотрит на все это. Он понимает, что это может быть серьезно, но не паникует. Смотря в окно, он задается вопросом, кто кинул камень, но решает, что это в действительности не имеет значения. Да, это был довольно интересный день.

ХОРОШО ПРИСПОСОБЛЕННЫЙ

Он "хорошо приспособлен". Эмоция – удовлетворенность. Его внимание неторопливо и слегка рассеянно. Он хочет, чтобы его развлекали. Ему нравится получать некоторое количество удовольствия, иногда действовать. Он может занимать себя часами, днями, годами самыми незначительными делами. Он будет мыть машину, подстригать кусты, играть в криббидж¹², смотреть футбол по телевизору.

Хотя, время от времени, некие великие идеи могут мелькать в его уме, это все же не тот парень, кто изобретает новый вид топлива, чтобы заменить бензин, и он не будет присоединяться к революционному движению.

Этот тон характеризуется совершенным отсутствием цели в жизни.

¹² Карточная игра – прим. переводчика

Он беззаботный, незаинтересованный, немного забавный. Возможно, он вам понравится. Он не будет вас атаковать, пытаться разрушить, предостерегать, заботиться или проливать над вами слезы. Он не будет пытаться втянуть вас в свою игру; он, по большому счету, не особо много играет. Большее время он просто наблюдает за игрой.

ОБЩЕНИЕ

Скука до некоторой степени небрежна с фактами; но вы найдете, что он приятный и милый. Он не будет ввязываться с вами в драку, потому что ему все равно, согласны вы с ним или нет. Если вы заводите громкий спор, он скажет: "Давай не будем спорить".

Он ведет бесцельные, праздные разговоры. Хотя этот беззаботный парень может рассказать вам все о своих соседях, его незначительные сплетни никогда не бывают злыми. Ему до некоторой степени все равно, получено ли, понято ли его общение. Если вы пытаетесь что-то разъяснить, он отбросит это: "О, это не важно".

Он благосклонно относится к людям, не обязательно потому что он заинтересован в них, а потому что будет слишком много проблем, если делать по-другому. Спросите его, как он думает, стоит ли вам нанимать на работу Мартина, и он ответит: "Я думаю, он подойдет".

ОБЕСЦЕНИВАТЬ ОПАСНОСТИ

2.5 обесценивает опасности. Если кто-нибудь приходит и говорит: "Дом горит. Быстрее! Сделай что-нибудь!" Он скажет: "Ну, не надо так волноваться из-за этого".

Он коллекционирует избитые фразы, с помощью которых можно отделаться от всех опасностей и избавиться от любой ответственности. Скажите ему, что вы пытаетесь найти способ заработать больше денег, и он лишь пожмет плечами и отвергнет все фразой: "Ну, чтобы сделать деньги, нужны деньги".

Он не чувствует особой необходимости делать что-нибудь в отношении чего-нибудь.

Спросите его, чем он занимался последнее время; он, возможно, ответит: "О, ничего особенного. Все как обычно". Он бездельничает и тратит время впустую. Он собирает бесполезную информацию и разные пустяки. Он может помнить счет каждого бейсбольного матча с начала времен, но не будет изучать какой-нибудь новый предмет, который может улучшить всю его жизнь.

Он никогда не достигает высокого положения, если только ему это не навязывают.

ЧУВСТВО ЮМОРА

Вот поеденная молью старая шутка о двух разговаривающих британцах: "Мне очень жаль, я слышал, ты вчера похоронил свою жену".

"Да, я вынужден был это сделать, старина. Она умерла, понимаешь?"

2.5 будет весело смеяться над ней (он, возможно, даже будет ее повторять). Его чувство юмора настолько буквально, что ему нравятся шутки "с бородой". В его попытках

шутить будет веселье, но также банальные каламбуры и пошлости – редко когда оригинальные – которые он будет совершенно предсказуемо повторять снова и снова: "Сколько лет, сколько зим!", "Мне надо было остаться в постели" и "Ну, заткните мне рот". Остроумные, оригинальные каламбуры – это обычно, продукт 1.1. Скука не может утруждать себя выдумыванием чего-нибудь оригинального.

Я выбирала кукурузу из тачки напротив фермы, пока хозяин прогуливался рядом. "Вроде хорошая кукуруза", – сказала я.

"Да. И свежая. Собрана меньше часа назад. Я точно это знаю". Он наклонился и с заговорщицкой ухмылкой сообщил: "Потому что я сам ее собирал – вот откуда я знаю".

Хихикая от удовольствия, от своего ловкого юмора, он положил кукурузу в мешок и отсчитал сдачу. Этот приятный диалог дает понять степень оригинальности юмора, который использует 2.5.

Не такой уж остряк, но приятный парень.

ЛЮБОВЬ

Он хороший отец. У него дружелюбное, терпимое отношение к детям, хотя он никогда особо не вникает в их дела.

Если вам нравятся страстные отношения, искрящееся остроумие и веселые люди, не цепляйте Скуку. Он слишком беспечен, чтобы преследовать вас жгучей страстью. Он никогда не будет проводить ночи без сна, волнуясь о том, любите ли вы его или нет.

Если он хочет посмотреть "Шестизарядный револьвер Дикого Уилла", он просто включит телевизор. Ему безразлично ваше согласие или поддержка.

Едва ли его можно назвать благородным кавалером, но он будет следить, чтобы газон был ровный.

В БИЗНЕСЕ

Хотя он не производит впечатления такой активности, как многие люди ниже его тона, он будет довольно хорошо выполнять однообразную работу и его гораздо больше будут любить коллеги. Из него выйдет никудышный менеджер, потому что он неспособен зажечь в других энтузиазм и слишком беззаботен, чтобы оказывать поддержку или проявлять участие. Даже не рассчитывайте на него в качестве генератора идей. Его способность принимать решения посредственна. Спросите его: "Как бы ты хотел организовать большую компанию по распродаже?" Он пожмет плечами и скажет: "Мне все равно".

Не настойчивый, слишком ленивый, с плохой концентрацией, он хочет выполнять работу. И только.

ВЫВОДЫ

Скука это своего рода высоко-тонная Апатия. Но в Скуке есть легкомыслие. Она живее, беспечнее и более экстровеитированна.

Это самый прекрасный человек из тех, кого мы пока встретили во время нашего путешествия по шкале. Если вам покажется трудным вспомнить хоть одного человека в Скуке, это потому что они так редко говорят или делают что-нибудь запоминающееся.

Это человек без амбиций, приятный и беззаботный, который никогда не подожжет мир или даже спичку не зажжет.

Он ни доволен, ни недоволен. Он по большей части хочет, чтобы его развлекали. Он зритель.

Скучно.

ГЛАВА 15

КОНСЕРВАТИЗМ (3.0)

Консерватизм: тенденция в политике или культуре поддерживать существующий порядок и противостоять или выступать против изменений или нововведений.

– Американский Словарь Наследия

Это не супермен.

Он, возможно, вам понравится, если только вы не будете пытаться внести какие-нибудь решительные преобразования. Будучи человеком типа "не мешайте слаженной работе", он обрывает энтузиазм и изобретательность.

Более живой, чем любой из более низких тонов, это все же не самое лучшее место, где стоило бы останавливаться. А он именно это и делает. Попробуйте убедить, побудить или изменить его, и он скажет: "Я должен это хорошенько обдумать. Поговорим об этом позже". Еще одна остановка.

Движимый осторожностью, уравновешенный, приспособляющийся, сдержанный, он терпеливый парень, который никогда не бросается действовать, тщательно все не обдумав.

Возможно, он никогда не разбогатеет и не обанкротится. Его деньги будут помещены в 3%-е муниципальные облигации, в то время как его более предприимчивые друзья вкладывают деньги в рискованные акции новых нефтяных компаний.

Он плетется, как известная черепаха, наслаждаясь жизнью однообразным и прозаическим способом.

Если вы видите парня, который вырядился в самую современную одежду и носит прическу по последней моде, вы можете быть совершенно уверены – это не 3.0. Не законодатель мод, он надевает новый фасон только после того, как тот станет обычным. Он не делает ничего такого, что могло бы выделить его. Он не выносит внимания направленного прямо на него, предпочитая быть одним из толпы.

ЧЕСТНОСТЬ

Это нравственный человек, придерживающийся этики, которой его научили. Можете положиться на его честность в сделках, но не рассчитывайте, что он скажет вам, что ваша новая прическа выглядит ужасно. Он не сделает этого. На людях он использует "невинную ложь" и утаивает все, что, как он думает, может оскорбить чьи-нибудь чувства.

Совсем недавно я встретила типичного представителя Консерватизма, который рассказал мне, что его жена только что купила новый материал для платья, который, как он считает, выглядит слишком вызывающе.

"Проблема в том, – сказал он, – что я не в восторге от материала, и она подозревает, что мне он не понравился; но я ни за что на свете не обижу ее чувства".

Вот с таким видом проблем живет 3.0.

"МЫ ВСЕ БОЛЕЕ ИЛИ МЕНЕЕ ПРАВЫ"

Обычно он избегает споров. Наоборот, он выслушивает все мнения и решает, что: "Мы все более или менее правы". Придерживаясь своей точки зрения, он способен рассмотреть обе стороны спорного вопроса легче, чем любой из более низких тонов. Если его коллеги негодуют, он скажет: "Ну, с другой стороны, я понимаю что не нравится руководству. У них тоже есть свои проблемы".

ОБЩЕНИЕ

Он общается поверхностно, с оговорками, предпочитая короткий разговор о погоде и хороших дорогах более основательным идеям.

Если вы говорите ему, что собираетесь уйти с работы, продать свой дом и поплавать по свету в сампане¹³, 3.0 выслушает и, не подавляя и не высмеивая вас, использует все свое социальное обаяние, чтобы разубедить вас делать это. Он будет выдвигать аргументы в пользу безопасности, стабильности и того, что он считает более выживательными действиями.

ПЕРЕДАЧА СООБЩЕНИЙ

"Дела идут хорошо. Нет проблем". Это та коммуникация, которую он предпочитает передавать. Он совершенно надежен в отношении передачи коммуникации, но, если вы просите его передать что-нибудь находящееся гораздо выше или ниже на шкале, он приглушит это. Он будет недоверчиво относиться к слишком творческим идеям и приуменьшать сенсационные или плохие новости.

Я слушала одного мужчину, рассказывающего об индейском рыбаке, поймавшем лосося в Великих Озерах. Один парень (1.5) говорил: "Если мы не остановим этих индейцев, не останется ни одного лосося".

¹³ Китайская лодка – прим. переводчика

3.0 отказался принимать чью-нибудь сторону: "Ну, я думаю, трудно сказать, если вас лично это не затрагивает. Я не настолько хорошо осведомлен, чтобы составить мнение на этот счет. Я думаю здесь есть что сказать обеим сторонам".

НА РАБОТЕ

Если вы хотите, чтобы кто-нибудь придумал смелую, новую рекламную компанию, не выбирайте 3.0 для этой цели; он не достаточно дерзок. Но если вам нужен кто-нибудь в бухгалтерии, чтобы свести к минимуму расточительство, то для этого он великолепно подходит. Он желает работать согласно плану и целям при условии, что конечные результаты предсказуемы. Его настойчивость довольно высокая, если препятствия не слишком велики. Он согласен работать. Если он квалифицирован в своей сфере, его работа будет в высшей степени удовлетворительна. Вы можете рассчитывать, что он возьмет на себя ограниченное количество ответственности.

Отношение 3.0 весьма ценится и принимается научными кругами: осторожное, с экспериментальной проверкой, несенсационное развитие данных и теории.

Предположим, вы начальник и планируете уволить кого-либо из вашей компании. 3.0 предпочтет не делать этого лично, ему не нравится обижать людей. Не путайте его с Сочувствием в этом плане (0.9 будет пытаться отговорить вас от этого: "О, он не так уж и плох. Мы должны дать ему еще один шанс. Он действительно старается"). 3.0, более вероятно, поймет причину увольнения этого человека, однако, если его просят уладить это, он все скрасит, чтобы избежать скандала или расстройств. Вместо того чтобы сказать: "Слушай парень, от тебя нет никакого толка", он пробормочет что-нибудь утешительное о сокращении бюджета и пожелает всего хорошего.

Не вверяйте ему в обязанности отслеживать кого-нибудь. Он избегает вмешиваться не в свои дела и вынюхивать. В высшей степени нелюбознательный, он твердо убежден, что нужно уважать права других.

В СЕМЬЕ

С консервативными родителями дети имеют хороший шанс вырасти лучшими взрослыми. Они заинтересованы в детях и вместо того, чтобы навязывать им свои идеи, будут поощрять их выражать свои. Они будут шокированы, если их сын будет небрежно одеваться и если их дочь будет ходить без бюстгалтера, но их выговоры (если таковые вообще будут) будут мягкими. Хотя они будут давать советы (консервативные, естественно), они позволят своим детям выбирать своих собственных друзей, стиль жизни и занятия с минимумом вмешательства.

Бывает и хуже, чем женитьба на 3.0 (у очень многих людей). Он будет тепло принимать ваши чувства, хотя сам может быть до некоторой степени сдержанным в выражении своих. Вы можете быть уверены, он никогда не будет петь вам серенады в Центральном Парке (или она никогда не наденет что-нибудь с глубоким вырезом спереди, сзади или без верха, что в настоящее время в моде), но его (или ее) любовь будет постоянна.

Двое 3.0, женатых друг на друге, возможно, сохранят свой брак и будут верны друг другу. Это уровень удовлетворенности.

ВЫВОДЫ

Если вы попытаетесь убедить его, что на Сатурне есть жизнь, он скажет: "У тебя есть право на свое мнение. Я бы не сказал, что это невозможно, но я бы предпочел увидеть больше доказательств, прежде чем поверить в это окончательно".

Консерватизм не думает, что что-то нужно делать в первый раз.

Он последователь, а не исследователь.

Следуйте этому направлению...

ГЛАВА 16 ИНТЕРЕС И ЭНТУЗИАЗМ (3.5 – 4.0)

Наш новый учитель математики говорил вдумчиво: "Полагают, что это правдивая история, – сказал он. – Один мужчина сидел в церкви со своей женой, заснул, и ему приснилось, что он живет во времена Французской Революции. Его схватили и привели к гильотине. Смерть казалась неминуемой. В этот момент жена заметила его закрытые глаза и опущенную голову, она подняла его соломенную шляпу и легонько похлопала его по задней стороне шеи. Ему приснилось, что это лезвие гильотины падает на него, и он умер как раз в этот момент своего сна".

"Теперь, как вы можете догадаться, что это неправда?"

Учитель смеялся, глядя, как мы, один за другим, понимали его хитрую историю. Если человек умер во сне, то кто может знать, что ему снилось?

Наша первая встреча с этим симпатичным молодым человеком была, безусловно, необычной. Девчонки, само собой, были счастливы посещать его класс, но нас до некоторой степени пугал жуткий вид учебника по геометрии.

Однако, к нашему удивлению, он пренебрегал им больше недели. Вместо этого, он тратил учебное время, рассказывая нам загадочные истории, в которых мы должны были находить лазейки или решения. И это была *школа*? Вскоре мы уже с нетерпением ожидали его урок и думали, какие еще головоломки мы получим на этот раз. После недели схваток со странными задачами – их разборами, поисками ошибок, нахождением решений – мы убедились, что решение проблем может быть веселым делом. К тому времени, когда он, наконец, открыл учебник по геометрии, мы были *заинтересованы*.

Вот таким способом высоко-тонный человек обращается с другими – путем поднятия их до уровня, где они становятся заинтересованными. Он использует разумность, а не эмоциональное воздействие, которое используют более низкие тона ("Делай задание, а не то завалишь экзамены").

На вершине шкалы мы находим диапазон, простирающийся от Интереса (веселье) до Энтузиазма (жизнерадостность). Я поместила их в одну главу, потому что они похожи по характеристикам. В 4.0 они более выражены. В любом случае, когда мы встречаем одного из них, это настолько приятное событие, что у нас нет желания тратить время, чтобы скрупулезно выискивать, в каком тоне он находится.

ИНТЕРЕС

Конечно, на любом уровне шкалы тонов человек может заинтересоваться любым предметом. Чем угодно – от изучения Суахили до просмотра непристойных картинок; это, однако, не помещает его на уровень 3.5 на шкале.

У высоко-тонного человека *активный* интерес к предметам, относящимся к выживанию. Больше действия, больше вовлеченности и больше созидательности.

Он может представлять себе далеко идущие планы и идеи, которые ведут к лучшему будущему для него и для всего человечества. Его интересы могут быть более оригинальными и шире масштабом, чем у низко-тонного человека.

Он больше участник, чем зритель. Если он занимается спортом, он выделяется, потому что у него быстрая реакция.

3.5 способен поддерживать сильный, продолжительный интерес; если он за что-то берется, то не бросает это через неделю (что мы видим у более низких тонов).

Я как-то знала молодого человека, который заинтересовался изучением птиц в естественных условиях. Он был так полон энтузиазма при этом, что научился узнавать крик каждой птицы, как только слышал его, и в течение нескольких месяцев он стал экспертом. Позже этот же самый молодой человек изучал каратэ, пока не получил вожделенный черный пояс. Не достигнув и двадцати лет, он уже владел мастерством в двух областях, которые могли бы доставить ему удовольствие и уверенность на всю оставшуюся жизнь. Я знаю много людей, вдвое старше него, которые непрофессионально интересовались дюжиной предметов, не достигая подобного профессионализма ни в одном из них.

Одна из причин, по которым 3.5 может направлять больше внимания на любой предмет, который он изучает, это его меньшая интровертированность. Его внимание находится вне его самого; он хочет *интересоваться*, а не быть интересным.

ЭНТУЗИАЗМ

Это тон парня, который только что выиграл в Ирландский Тотализатор (до того как пришли налоговые инспекторы). Он энергичен, полон энтузиазма, весел, жив!

Перед тем как вы нарисуете себе картину 4.0, как постоянно скалящую зубы обезьяну, которого большинство из нас найдет неприятным (по крайней мере, до первой утренней чашки кофе), я лучше объясню. Это совсем не тот человек, который постоянно переполнен радостью (это, более вероятно, фальшивое дружелюбие 1.1 или странное, истеричное веселье, которое может случиться у любого низкого тона – даже у Апатии). Обычно он встает со спокойным чувством благополучия и предвкушает, как он будет осуществлять свои планы на будущее.

Он подвижен на шкале – способен испытывать все эмоции, если обстоятельства требуют этого – хотя, обычно, он находится на вершине с громкостью уменьшенной до добродушной жизнерадостности.

Он – активный человек, который воодушевляет других на действие. Если он уже не начальник, он, возможно, им станет. Ему нравится работать и брать ответственность за большую область деятельности.

Вы не найдете его в нищих кварталах; он понимает и получает удовольствие от хороших вещей в жизни. Здесь полностью здравомыслящее человеческое существо. Он свободен от *необходимости* принимать чью-нибудь сторону. Он не видит необходимости в борьбе, но определенно будет драться, нежели терпеть несправедливость. Так как он не нуждается в одобрении со стороны других, он способен смело действовать на основе личной убежденности.

Он может проводить время с низко-тонными людьми, не становясь подавленным, навязчиво сочувствующим или жестоким.

В мужском клубе Сан-Франциско каждый год собирали деньги и еду для нуждающейся семьи из этой общины. В какой-то год, после того как такая семья была выбрана, Фред, высоко-тонный член клуба, сказал: "Знаете, я не против того, чтобы помочь этому парню, но я бы предпочел, чтобы он заработал свои собственные деньги".

Фред последовал своей идее и узнал, что обнищавшего парня уволили с работы, но он искренне хотел работать. В сотрудничестве с другими членами клуба Фред помог парню открыть дело по уходу за газонами. Парень вскоре поднялся по тону и начал набирать клиентов. За два года он приобрел два грузовика, нанял нескольких помощников и вел оживленный, разрастающийся бизнес, который приносил пользу всему сообществу. Это высоко-тонная помощь.

Не видя необходимости управлять или доминировать над людьми, чтобы удовлетворить свое эго, 4.0 использует свой энтузиазм и уверенность, чтобы воодушевлять других достигать более высоких уровней и делать что-то для самих себя. Его огромная личная энергия приносит спокойствие в область беспокойства или проблем.

Из-за своей быстрой реакции он избегает несчастных случаев. Он одинаково великолепен как в спорте, так и в любом проекте, над которым работает. В основном у него хорошее здоровье, потому что он не позволяет себе беспечно игнорировать правила по поддержанию тела в хорошем состоянии.

ОБЩЕНИЕ

Высоко-тонный человек легко делает себя понятным. Он способен общаться о глубоких идеях, но так, чтобы это можно было понять. Он предпочитает иметь дело с конструктивными фактами, а не с разрушительными. Когда низко-тонный торговец смертью распространяет ужасающие новости, высоко-тонный человек будет говорить о происходящих выживательных действиях. Он упомянет книгу, которая поможет вам заработать больше денег. Он будет описывать новую разработку по увеличению прочности автомобилей. Он предпочитает обсуждать решения, а не кудачтать о том, как все это ужасно.

Он слушает других и хорошо их понимает (при условии, что общение ясное и не выходит за рамки его образования), и он может слушать низко-тонных людей, не расстраиваясь, не критикуя и не унижаясь.

Мой сын рассказал мне о высоко-тонном учителе, который периодически давал студентам время для свободной дискуссии, во время которой они могли делать предложения или комментарии об уроках. Однажды девушка раздраженно пожаловалась: "Я думаю, что вы не даете нам говорить в достаточной мере".

Не видя необходимости спорить или защищать себя, он спокойно ответил: "Хм-м. Я думаю, вы правы. Я часто говорю слишком много".

ПЕРЕДАЧА СООБЩЕНИЙ

Если высоко-тонный человек поручает кому-нибудь представить ему полный отчет о ситуации, он будет ожидать правдивые факты и, если возможно, предложения по исправлению любых недостатков. Он не примет отчет, основанный на обобщениях, инсинуациях и предположениях, из которых просто следует: "Мир деградирует быстро и бесповоротно". 3.5 вызовет такого человека на ковер. Он возмущается и дает отпор подобным ненужным отчетам о "плохих новостях".

В 4.0 человек просто *обрезает* злые или клеветнические линии общения. Он не принимает и не передает их. Если это возможно, он поднимет тон их источника. В ином случае, он, возможно, просто откажется общаться с этим человеком.

Когда 3.5 негодует на газету за несправедливое сообщение, он напишет гневное письмо редактору. 4.0, скорее всего, аннулирует подписку и подыщет более высоко-тонную газету.

ДРУГ

Его привлекательные личные качества притягивают людей без усилий, и его будут любить почти все. Однако некоторые низко-тонные типы будут расстраиваться при 4.0, потому что они не могут сбить его до своего уровня. Люди, которые легко двигаются по шкале, найдут его воодушевляющим. Его высокий тон заразителен; они хотят быть около него, чтобы самим достичь его.

Будьте его другом, берите его на работу, голосуйте за него, продвигайте его, работайте на него. Вы не ошибетесь.

ЭТИКА

Если вы играете с ним в карты и нечаянно показываете свои, он не будет смотреть. Он честен. Он не придерживается философии "хватай-все-что-можешь". Он в действительности улучшает этику сверх того, что требует его группа. Не нужны законы, правила или системы, для того чтобы заставить его быть честным.

Вы можете доверить ему ваши деньги, вашу репутацию или вашу жену.

НА РАБОТЕ

Человек, который не может взять на себя ответственность, чувствует себя отвратительно.

"Полная ответственность – это очень беззаботная штука".

– Л. Рон Хаббард, *Филадельфийский Курс Докторат*

Если Энтузиазм не председатель Правления, он должен быть им. Ему нравится его работа, и он легко принимает большую ответственность. Он желает отдавать команды или выполнять приказы (хотя он будет противодействовать выполнению невыживательных приказов).

Он настойчиво работает в направлении созидательных целей. Если кто-нибудь говорит ему, что это невозможно сделать или "У нас этого нет", человек в этом диапазоне тонов обойдет препятствующего ему индивидуума и найдет другой способ достичь своей цели. Я наблюдала, как высоко-тонный человек недавно звонил поставщику в Нью-Йорк, чтобы заказать детали для одной из своих машин. Отделом по работе с заказами руководил Горе/Апатия человек, который сказал: "Ну, я не знаю, сможете ли вы вообще достать эти детали. У нас их нет, и заказы на них лежат уже целую вечность. Эта машина уже устарела, понимаете".

"Вы говорите мне, что компания просто перестала выпускать детали для машин, которые вышли из употребления?"

"Ну, похоже на то. У нас больше нет тех поставок, что были раньше".

"Что же, по вашему, мне делать?"

"Я не знаю. Я думаю, вам просто нужно купить новую машину".

"А смогу я отдать старую машину в счёт покупки новой?"

"Ну, вы не сможете получить за нее много денег. Как-никак, она вышла из употребления".

"Это смешно, моя машина все еще прекрасно работает".

"Это все, что я могу вам сказать. Больше я ничего не могу сделать".

Он с отвращением повесил трубку; но долго не расстраивался. Не желая принимать эту остановку, он позвонил другому поставщику, который незамедлительно оформил заказ. Более низко-тонный человек поддался бы плохим новостям без вопросов. Высоко-тонный парень не сдается так легко.

Он стремится к более высоким целям, нежели люди, находящиеся ниже по шкале. Если вы берете его на работу, вам лучше запланировать его продвижение по службе; он не будет довольствоваться заурядностью. Хотя он не скупой и не жадный, у него большая способность обладать, чем у людей ниже по шкале. Ему нравится собственность, он может легко разбогатеть и обычно пользуется изобилием целей выживания. Ниже на шкале мы находим людей, которые *думают*, что им нужно больше денег или больше собственности, и иногда они приобретают их. Однако, чаще всего, они не могут позволить себе иметь много. Это не проблема для высоко-тонного человека. Он поймет, что выживание на уровне, когда едва зарабатываешь на жизнь, – небезопасно, и это будет недопустимо для него. Если окажется так, что ему необходимо пятьсот долларов в месяц, для того чтобы удовлетворить минимальные потребности его и его семьи, он засядет за работу и заработает две тысячи долларов в месяц.

Он может допустить большее воздействие на себя, чем люди ниже по тону. Это значит, что он может лишиться состояния, но он может прийти в норму и заработать еще. Хотя его часто атакуют люди, находящиеся ниже по шкале, он отбивает такие атаки (если необходимо) и легко восстанавливается.

ЛЮБОВЬ И СЕМЬЯ

Если вы сможете найти такого супруга, берите его (или ее) и не оглядывайтесь. Вы точно не ошибетесь.

Здесь, на высшем уровне шкалы, мы находим постоянство и естественный инстинкт к моногамии. 4.0 получает высокое удовольствие от секса, но у него высоконравственное отношение к нему. Хотя он любит со спонтанным и неограниченным изобилием, мы не увидим в 4.0 распутную любовь, потому что на этом уровне человек скорее всего будет сублимировать сексуальное желание в творческие мысли и энергию.

4.0 чрезвычайно заинтересован в детях. Он не только заботится об их душевном и физическом благополучии, он также заботится об обществе, в котором они будут жить. Он заинтересован в усилиях, которые улучшают культуру таким образом, чтобы подрастающее поколение в будущем имело лучший шанс для выживания.

РАСШИРЕННАЯ ШКАЛА

Рон Хаббард составил вторую, расширенную, шкалу тонов, которая простирается ниже 0.0 и выше 4.0. Она, однако, относится к *духовному* существу, и, чтобы понять ее, нужно знать и использовать религиозную философию Саентологии. Индивидуум, в действительности, имеет положение на обеих шкалах. Но эта книга имеет дело с человеческим существом, которого всегда можно найти где-нибудь между 0.0 и 4.0. Те, кто заинтересовался, могут приобрести схему расширенной шкалы.

ВЫВОДЫ

Он живой, и ему это нравится. Не являясь ни ложно скромным, ни эгоцентрично напыщенным, он знает, что он может делать, и знает, чего он в действительности стоит. Ему нравится быть самим собой.

Он подвижен по шкале тонов. Он может страдать от потери и быстро восстанавливаться. Когда его намеренно останавливают или подавляют, он с пылом сражается, хотя не держит зла долго.

Это парень не без собственного мнения, но он будет выполнять приказы без возражений при условии, что они не идут в разрез с его целостностью. Он одновременно и независимый и сотрудничающий. Он может оставаться в хороших отношениях с другими, не отступая от своих собственных принципов.

Если он решает копить деньги, сбросить вес или прекратить играть на тотализаторе, он это сделает.

Он беззаботный, со свободным мышлением, способный изменить точку зрения и рассмотреть новые идеи. Он может действовать стихийно и интуитивно. Очень возможно, что он последует своей интуиции – и будет прав.

Вы помните последний день в школе? Вы выходите из унылого здания. Позади остались предельные сроки сдачи работ, запоздалые сочинения, спряжения глаголов, тяжелая домашняя работа и скучные лекции. Это громаднейшее облегчение. Вы так легки, что могли бы порхать в воздухе вместе с пушинками одуванчика. Нет ничего

серьезного, будущее кажется прекрасным и безоблачным. Вы чувствуете великодушие и перед вами мир, чтобы его исследовать, любить, играть в нем и смеяться вместе с ним.

Это вершина шкалы.

Такие штуки вы не купите в аптеке на углу.

ГЛАВА 17

НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ ТОНА

Наибольшую пользу от шкалы тонов вы получите, если будете использовать ее на каждом человеке, которого встречаете: партнерах по бизнесу, соседях, продавцах магазинов, членах клуба, родственниках и друзьях. Вы начинаете с того, что определяете, высоко или низко находится человек. После этого легче точно определить его настоящий тон (и часто даже не нужно). Данные из этой главы должны вам помочь.

КАК ВЫ СЕБЯ ЧУВСТВУЕТЕ ПОСЛЕ ТОГО, КАК ПОБЫЛИ РЯДОМ С НИМ?

По крайней мере, еще некоторое время после общения с низко-тонным человеком мир выглядит мрачновато, а будущее менее захватывающим. Заразительный добрый юмор высоко-тонного человека оставляет вас счастливым и более оптимистичным.

Здесь также играет роль ваше интуитивное ощущение в тот момент, когда вы в первый раз встречаете человека. Как говорят молодые люди, вы чувствуете "хорошие флюиды" или "плохие флюиды". Если с помощью своей интуиции вы установили человека на достаточно хорошем среднем уровне, доверяйте ему. Если же этот уровень не так хорош, то вам, по всей видимости, нанесли визит прекрасная Апатия, доброе Сочувствие или ласковая Скрытая Враждебность.

НАСКОЛЬКО ХОРОШО ОН ВЫЖИВАЕТ?

Выживание относится как к физическому, так и к духовному благополучию. Если человек проигрывает, если он не может содержать себя, если он неадекватно одет, питается или живет в неподобающих условиях, значит, он в нижних диапазонах эмоций. Ближе к вершине человек владеет всем основным, что необходимо для выживания (или даже большим). Он побеждает и планирует лучшее будущее.

Количество денег – не всегда точный показатель выживания человека. Мы иногда видим низко-тонных людей, имеющих огромное количество денег, которые неспособны достичь того, что может высоко-тонный индивидуум с гораздо меньшими средствами.

НАСКОЛЬКО ХОРОШО ЕГО МОЖНО ПОНЯТЬ?

Парень, находящийся в более низкой эмоции, часто жалуется, что люди не понимают его. Если вы его послушаете, то поймете почему. Он может говорить слишком мало. Или может пуститься в глупый монолог, постоянно прерывая себя и отклоняясь от темы, так как он пытается сказать все и сразу. Если он любитель гипер-

интеллектуальности, он использует такие длинные слова и малопонятные ссылки, что даже бывалый интеллектуал не сможет его понять.

Человек с вершины шкалы способен ясно выражаться. Он достаточно смел, чтобы общаться ясно и просто.

Поэтому, для быстрой оценки тона, не смотрите на то, как много он говорит или сколько десятидолларовых слов использует; вопрос в том: доходит ли вообще его сообщение?

О ЧЕМ ОН ГОВОРИТ?

Человеку на более высоком уровне нравится слушать и передавать хорошие новости, мысли, вдохновляющие идеи и решения. Представители с более низких уровней предпочитают говорить (и слушать) о плохих новостях, сенсациях, смерти, разрушениях, скандалах и проблемах. Многие люди сегодня обеспокоены проблемами загрязнения окружающей среды; но в то время как низко-тонные просто распространяют предупреждения о гибели, высоко-тонные предлагают решения.

РАВНОВЕСИЕ В БЕСЕДЕ

Высоко-тонным людям нравится говорить, но они в равной степени способны и желают слушать. Поэтому, если мы встречаем кого-то, чей рот работает, как вечный двигатель, или кто закупорен, как мемориальная капсула¹⁴, мы можем быть уверены, что он с нижних уровней.

ПРОБЛЕМЫ

Ниже 2.0 человек гордится тем, что убеждает остальных, что его проблемы нельзя решить. Он говорит, что ему нужно в город, но его машина в ремонте. Вы предлагаете ему взять такси, и он отвечает: "Да, ну в это время дня невозможно поймать такси". Может попросить соседей? "Я не знаю никого достаточно хорошо, чтобы просить". На попутке? "Но попутчиков больше никто не берет". К этому времени вы, возможно, прекратите пытаться решить его дилемму. Настоящая проблема не в транспорте, а в его тоне.

Человеку, находящемуся ближе к вершине, нравится, когда проблемы решаются так, что он может продолжать достигать свои основные цели.

ЗАДЕРЖКА ОБЩЕНИЯ

Рон Хаббард открыл еще один отличный показатель уровня тона: задержка общения (обычно называемую комм лаг¹⁵). Это время, которое проходит с момента задания человеку вопроса и до того, как он отвечает. Если вы зададите высоко-тонному человеку вопрос, на который можно ответить, такой как, например: "Сколько дверей в

¹⁴ Предназначенный для долговременного захоронения контейнер с атрибутами эпохи – прим. переводчика

¹⁵ От англ. **communication lag** – прим. переводчика

этой комнате?" Он посмотрит и даст вам незамедлительный ответ. А кто-нибудь с нижнего уровня будет медлить дольше или меньше (в зависимости от того, насколько он низко по тону). Он может поинтересоваться, что вы имеете в виду, или попытаться понять не с подвохом ли вопрос. Он может пуститься в долгие рассуждения об определении слова дверь и, может быть, эти окна тоже можно считать дверьми, и откуда он знает, что у вас нет потайной двери под ковриком; но он не отвечает на вопрос. Большая задержка общения указывает на беспорядочное мышление, которое не может справиться с простым циклом вопроса и ответа.

Человек в Апатии или Горе может вообще никогда не ответить на вопрос (пока вы не повторите его несколько раз). Однажды ребята из университета пришли навестить меня и привели с собой друга. Несколько недель назад этот парень принял слишком большую дозу ЛСД; он так и не восстановился. Он был в глубокой, туманной Апатии. Когда я предложила ему чашку кофе, он пошел за мной на кухню. Я спросила, положить ли ему сахар или сливки, он бессмысленно пялился на меня несколько минут, пока я не повторила вопрос. В конце концов, взглянув на меня так, как будто я была совершенно ему не знакома, он пробормотал: "Я не знаю..."

Окружение человека становится менее и менее реальным по мере того, как он опускается по шкале тонов. Все, что он слышит, видит, нюхает или чувствует, становится менее реальным на нижних уровнях. Для этого молодого человека чашка кофе была нереальна так же, как сахар и сливки.

Задержка общения – это отличный инструмент для начальника кадров или любого, кто проводит интервью с мужчинами и женщинами по поводу найма их на работу. Если вы спрашиваете кого-нибудь его имя, адрес или номер телефона, он может ответить быстро, потому что он запрограммирован по привычке давать автоматические ответы на эти вопросы. Спросите его что-нибудь типа: "Сколько ног у большинства людей?", и вы узнаете его задержку общения.

Некоторые низко-тонные индивидуумы выльют на вас целую бочку философских помоев, так и не ответив на вопрос. У 1.1 будет задержка общения, пока он будет искать скрытый смысл вашего вопроса (он попытается выяснить, что вы хотите услышать). Человек может трещать без умолку или молчать; он может повторить или попытаться прояснить ваш вопрос. Близкие ответы, догадки и неуверенность не считаются. *Время* от того момента, когда вопрос задается в первый раз и до получения правильного ответа – это задержка общения.

Способность индивидуума пускаться в скрупулезный мыслительный процесс не является ключом к его тону. Он должен быть здесь – сейчас – чтобы безошибочно понимать. Поэтому задержка общения говорит вам, насколько далеко от настоящего времени находится человек.

Человеку или фирме требуется некоторое время, чтобы выполнить заказ. Это тоже является комм лагом. Когда секретарше нужно три часа, чтобы найти письмо в своих папках, она находится довольно далеко. Если вы заказываете офисное оборудование и не получаете его через шесть месяцев, вы имеете дело с низко-тонной организацией. Вы можете предсказать выживательный потенциал бизнеса по его задержке общения.

НЕСЧАСТНЫЕ СЛУЧАИ

Когда кто-то постоянно получает порезы, синяки и ушибы, что-нибудь попадает ему в глаза, он бьет крылья своего автомобиля или получает непомерное количество уведомлений о штрафе за нарушение уличного движения, он низко по тону, невзирая на то, насколько хорошо он объясняет свои несчастья. Чем ниже тон, тем более он подвержен несчастным случаям.

Человек с верхнего уровня ведет "неуязвимую жизнь", редко попадая в несчастные случаи и получая повреждения. Это не просто везенье. Он в большей степени здесь; он быстрее реагирует и поэтому избегает несчастных случаев.

РАБОТА

Кто-то находящийся высоко на шкале достигает очень многого за короткое время, тогда как человеку, который низко, требуется много времени, чтобы выполнить небольшую работу. Однако есть низко-тонные любители срезать путь, которые делают что-нибудь в спешке и в действительности приводят все в беспорядок.

Готовность работать – это другой показатель тона. Индивидуум с верхней части шкалы готов выполнять любую работу, большую или маленькую, если она согласуется с его основными целями. Человек с нижней части шкалы находит всевозможные способы, чтобы избежать ее. Некоторые виды работ ниже его чувства собственного достоинства (если только он не в тонах вымойте-мной-пол). Именно ниже 2.0 мы находим парня, который тратит впустую свою жизнь, потому что он слишком хорош для любой работы.

СИНДРОМ "Я ВСЕГДА ЭТО ЗНАЛ"

В нижней зоне мы находим людей, которые отказываются удивляться. Это больше всего распространено между 1.1 и 2.0. Вы рассказываете ему о чем-нибудь невероятном, и он отвечает: "Я уже знал это", "Именно этого я и ожидал", или "Не могу сказать, что я удивлен".

Он "заранее согласен". Не желая, чтобы его захватили врасплох или выбили из равновесия, он притворяется, что он все время это знал. Это троюродная сестра, которая скажет: "Я тебе так и говорила", и чей-нибудь брат близнец, который делает ошибку и притворяется, что он именно так и хотел сделать.

Высоко-тонный человек готов удивиться, и он готов делать и признавать ошибки.

ПОДВИЖНОСТЬ

Самая важная вещь, которую нужно знать об эмоциях, – это то, что люди меняют свое положение на шкале, если *они разумны*. Разумный человек сердится, когда поставщик не выполняет заказ вовремя, но он оправляется от этого. Ему становится страшно, когда он видит, что пьяный водитель перед ним клует носом; но его страх проходит, когда опасность миновала. Он испытывает эмоцию, соответствующую

обстоятельствам, но чем выше на шкале он находится, тем быстрее он восстанавливается. Большую часть времени он, конечно, весел и уверен в себе.

Низко-тонный человек легче расстраивается и дольше восстанавливается. Он может оставаться расстроенным днями или неделями. Он может так никогда и не восстановиться, в этом случае он опускается в более низкий хронический тон.

Много лет назад я играла на турнире по парному бриджу в Детройте. Мой партнер и я договорились, что если кто-либо из нас сделает ошибку, мы примем ее и забудем о ней. Не зависая на своих ошибках, мы могли в любое время все наше внимание направить на игру, происходящую в данный момент. Это соглашение оказалось одним из самых больших наших плюсов. По мере того, как мы переходили от стола к столу, мы часто сталкивались с парами, которые все еще спорили о предыдущей партии. Когда это происходило, мы почти всегда выигрывали, потому что человек в гневе продолжает атаку против своего партнера (это давало нам три шанса против одного). Можно быть уверенным, что он будет безответственным, будет давать слишком мало информации и будет делать все возможное, чтобы сделать своего партнера неправым. С таким партнером торговля могла бы выглядеть примерно так:

Оппонент: "Две червы". (Это вынуждает ее торговаться дальше.)

Его партнер: "Три червы". (Посмотрим, как она это будет делать, дура.)

Оппонент: "Четыре червы". (Моли Бога, чтобы они [червы] у тебя были!)

Хотя это могла бы быть приемлемая торговля, для двух людей в гневе шансы за то, что это не так. В подобном случае мы обычно удваивали контракт и легко одерживали победу.

ДИАПАЗОН ТОНА

Как я уже несколько раз упоминала, люди двигаются по шкале. Это может сбить с толку, когда вы пытаетесь определить кого-нибудь, кто передвигается только в нижнем диапазоне, так как это означает, что даже когда он в самой лучшей форме, он все равно ниже 2.0. Если обычно он в Горе, он будет чувствовать себя возбужденным и бодрым когда поднимется до Страха.

Дэннис, неудачливый свободный писатель и умеренно успешный жиголо, проводил большее время в подавленном Страхе, хотя и был достаточно гибок, чтобы использовать обаяние 1.1 или печаль Задабривания, когда ему грозила необходимость самому обеспечивать себя. Таким образом, он жил, вползая в благосклонное доверие к женщинам в сочувствии и задабривании. С набитым брюхом и несколькими лишними долларами в кармане, он часто взлетал к своему эмоциональному потолку – Отсутствию Сочувствия – где он злился на руки, которые его кормили, ходил повсюду со зловещим видом и был чрезвычайно горд, веря в то, что люди считают его жутким.

Пэрри большую часть времени находился в Гневе. По мере уменьшения или увеличения интенсивности, он колебался от мрачного негодования (на дне 1.2), до свирепой агрессивности, которая никогда не доходила до ярости. Однако своим несведущим друзьям он нравился больше всего, когда падал до 1.1, где он становился любезно "приятным".

Мерили, хорошенькая и беспорядочная в своих связях актриса, находилась главным образом в Сочувствии, но часто удирала в Апатию и напивалась до бесчувствия. В

лучшие (и трезвые) времена, она становилась куколкой в 1.1, горячо убеждавшей всех, что все прекрасно.

Самые безумные из всех – это люди, которые постоянно находятся в *одном* тоне. Следующие по шкале здравомыслия те, кто двигаются, но их вершина все еще ниже 2.0. Еще более разумны те, кто может достигать высоких тонов, когда все идет хорошо и окружение доброжелательное. Самые разумные люди отдыхают на вершине, свободно двигаясь вниз и вверх по шкале.

УСПЕХ

Низко-тонный человек предпочитает объяснять, почему он потерпел неудачу, рассказывая вам (со злобным удовольствием) о том, как провалились другие или притворяясь, что он добился огромного успеха, когда, в действительности, его достижения минимальны.

Высоко-тонный человек наслаждается действительным успехом и рад видеть успешными других.

ОБОБЩЕНИЯ

Индивидуум в более низком тоне использует обобщения для того, чтобы оправдать свою позицию по какому-нибудь вопросу: "Никто туда больше не ходит", "Все думают...", "Люди всегда ..."

Высоко-тонный человек более конкретен. Если он использует обобщения для удобства, они будут подтверждены статистикой.

ЭТИКА

Если вы обедаете с другом, и он предлагает вам записать этот обед на счет вашей фирмы, потому что "все равно об этом никто не узнает", он ниже 2.5 на шкале.

Человек в Скуке будет делать то, что сойдет ему с рук. Ниже этика проходит весь путь от мелкого обмана до ужасных преступлений. Человек, занимающийся любой незаконной или неэтичной деятельностью, всегда находится ниже 2.0.

Высоко-тонный человек всегда играет честно – даже когда никто не видит.

СОБСТВЕННОСТЬ

Отметьте, насколько хорошо человек ухаживает за собой. Чистый ли он и опрятный или грязный и неряшливый? Так же, как он заботится о своем теле, он будет заботиться и о своем окружении.

В более высоких тонах человек вводит порядок в окружение. Его собственность будет опрятной, чистой и в хорошем состоянии. Низко-тонный индивидуум создает хаос; его собственность будет грязной, сломанной, неработающей (и иногда ее нельзя будет найти).

Если вы строите красивый дом или офис, низко-тонный человек, который в него въезжает, разрушит эту красоту тем или иным способом. Он запачкает его, сломает карниз и оставит его валяться, завалит все ненужным хламом, разобьет окно и не потрудится починить его. Он превратит вашу красоту в руины.

У него низкий "уровень принятия". Это отражается в машинах, которые он водит, отелях, в которых он останавливается, и одежде, которую он носит. Если кто-то живет в беспорядочной, убогой окружающей обстановке, это указывает на то, что он не может принять чистое, красивое пространство. Когда человек оставляет прекрасную, веселую девушку и сбегает с низко-тонной проституткой, его уровень принятия ниже той красивой девушки. Если он приобретает хорошую одежду, но носит лохмотья, если он остается на низкооплачиваемой работе, его уровень принятия низок.

Некоторые низко-тонные люди обучены содержать себя в чистоте и приобретать приличные вещи; однако они заботятся о своей собственности очень серьезно, постоянно беспокоясь и суетясь возле нее. Высоко-тонный человек хорошо заботится о собственности, но он прекрасно может быть беззаботным в отношении нее.

СЕРЬЕЗНЫЙ – ВЕСЕЛЫЙ

Очень часто любящего веселье ребенка наказывают за "несерьезное отношение к вещам". Это, конечно, ключ к низко-тонному человеку. Он сильно переживает и хочет, чтобы другие серьезно относились к вещам. Высоко-тонный индивидуум сохраняет чувство юмора и оптимизм.

В то время как счастье и жизнерадостность – это торговые марки высоко-тонного человека, мы должны отличать реальные вещи от подделки. Счастье это не: 1) имеющая убитый вид эйфория, типа вечная-счастливая-жизнь, когда человек в Апатии говорит о "внутреннем мире" скучно и монотонно, перемежая свою речь глубокими вздохами; 2) фальшивый энтузиазм 1.1 с его вечной улыбкой и насильственным смехом; 3) Задабривание, утверждающее (с умеренной силой), сколько удовлетворения доставляет "делать" что-нибудь для менее удачливых или 4) маниакальное состояние гоголущего ослиного ликования (обычно подобный тип на самом деле находится в Апатии).

Это мягкий внутренний свет жизнерадостности, который иногда выливается в песню или звонкий смех. Его не провозглашают, он просто есть. А солнечный свет лишь немного ярче.

Если еще остались сомнения, взгляните на другие стороны жизни человека.

ОЦЕНКА "ОЖИВЛЕНИЕ"

Один из самых ценных инструментов по определению тона это: что вызывает интерес человека? Я называю это оценкой "оживление". Отметьте, что захватывает внимание человека и оживляет его, и вы будете знать его тон.

Между 1.1 и 2.0 человек получает огромное удовольствие, когда пугает людей, заставляет их нервничать, приводит в замешательство, ставит в неудобное положение, делает их неправыми и видит их обеспокоенными. Ему будет доставлять наслаждение подробно излагать подобные инциденты. Высоко-тонные люди никогда не получают удовольствие от чьего-нибудь неудобства.

Недавно я прочитала о передвижном аттракционе, в котором (с помощью зеркал и специального освещения) публику обманом заставляли поверить, что прямо на них идет дикий зверь. Создатель этой мистификации говорил, что он счастлив, когда толпа напугана до того, что в бешеной панике ломится в двери. Он сказал также: "Когда я даю представление и никто не бежит, я себя плохо чувствую".

Удовольствие это то, без чего ни человек, ни цивилизация не могут обойтись. Это именно то, ради чего человек существует. Однако, идея удовольствия приобретает различные значения по мере того, как мы движемся вверх и вниз по шкале. У богатого кутилы удовольствием становится праздное удовлетворение чувств в отсутствии плана или продвижения к какой-либо цели. Высоко-тонное удовольствие может быть легким и расслабленным или динамичным и созидательным, но высоко-тонный человек никогда не получает удовольствие от чисто разрушительного или извращенного плотского наслаждения. Он получает удовольствие от выживательных действий. Он хочет овладеть какими-нибудь навыками, хочет иметь хорошую работу, большой доход, большие вклады и хорошую собственность. Это все – выживательные цели.

Низко-тонные моменты удовольствия направлены на разрушение. Человек в Антагонизме получает удовольствие, затеяв большой спор или ломая сопротивление противника. 1.5 с удовлетворением расскажет вам, как он "прекратил это". Он будет оправдывать убийство и взрывы. Мысль о разрушении вызывает его интерес. 1.1 оживает, если сталкивается с ужасно заманчивой ситуацией, которая позволяет ему хитрить, быть в скрытой враждебности или извращаться тем или иным образом. Ему будет доставлять большое удовольствие заставлять кого-нибудь поверить в вопиющую ложь. Он будет сладострастно хихикать, когда будет описывать, как он изменил своей жене. Если он подробно останавливается на смерти, болезнях, трагедиях и нищете, он, вероятно, в нижнем диапазоне. А если он оживает при возможности сделать что-нибудь для несчастных, он в Сочувствии или Задабривании.

Человек в Горе/Апатии будет грезить наяву, размышляя о самых страшных самоубийствах и смертях своих любимых, и что он и все остальные будут чувствовать, если это случится. Это его своеобразный вид удовольствия.

ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ

Где во времени находится его внимание? Человек между 0 и 1.0 застрял в прошлом. Вы говорите: "Посмотри, какой багровый закат", а он должен описать все *другие* закаты, которые он когда-либо видел (или те, которые он пропустил).

Между 1.1 и 2.0 он едва в настоящем времени. Он очень много говорит о том, что "надо начать делать". Он живет импульсивно, не заботясь о будущих последствиях.

Между 2.0 и 3.0 человек почти совсем в настоящем времени, он не оглядывается на прошлое слишком часто и предпочитает не строить слишком долгосрочных планов.

Человек на вершине шкалы может вспоминать прошлое с удовольствием, но его внимание в настоящем и в долгосрочных планах на будущее.

УБИВАЕТЕ ИЛИ ИСЦЕЛЯЕТЕ?

Если вы учитель, министр, руководитель, консультант по вопросам семьи и брака, доктор или просто у вас есть сосед, рано или поздно вы, скорее всего, столкнетесь с необходимостью справляться с расстроенным человеком. Когда это происходит, вы должны держать в уме восходящий порядок тонов. Это единственный способ определить, помогли ли вы ему немного подняться по шкале или сбросили на дно.

Когда кто-нибудь приходит к вам в слезах, а уходит успокоенным, вы должны быть способны определить, является ли это спокойствие более высоким тоном или же он постепенно опускается в Апатию. Если человек перестает плакать, тяжело вздыхать и произносит: "Ну что ж, я думаю такова жизнь. Я должен просто принять это", вам впору запаниковать. Он опустил по тону и следующее, что вы можете услышать о нем, это его некролог. С другой стороны, если человек в Горе перестает плакать, и вы или кто-либо другой становится ему интересен, и он хочет что-нибудь сделать – он поднялся до Задабривания, и это улучшение.

Однажды мне позвонил подруга вся в слезах: "Я больше не могу это выносить. Какой в этом смысл?"

Не ожидая пока она расскажет мне всю историю, я сказала: "Ставь чайник. Я иду".

Проблема, как казалось, была в ее замужестве, которое постепенно пришло в вялое "вежливое" состояние. Теперь же, из-за небольшого недовольства, она была убеждена, что муж больше не любит ее и все безнадежно. Много чашек кофе спустя, я оставила ее в Гневе – не самый лучший тон, но более живой.

Перед тем, как пришел муж, она вернулась на свою старую работу и подыскала место для жилья для себя и трех своих детей. Что типично для Гнева, она была готова разрушить семью; но она также страстно желала быть лицом к лицу со своим мужем без сентиментальности или притворной любезности, и у нее получилось. Последовала королевская битва. Ее муж, по-видимому, тоже скрывал сильно подавленное недовольство их браком. Ее Гнев вывел его из скорлупы. Они кричали до тех пор, пока не вышли все их недовольства, было сделано несколько откровенных признаний, и им наскучило все это. После того, как они осознали, что они оба более-менее правы, они вышли на новый уровень заинтересованности друг в друге, и это привело ко второму медовому месяцу, который, согласно ее словам, был лучше, чем первый. Теперь их брак действует в более высоком тоне. Они время от времени проводят безопасные сражения, но больше не таятся друг от друга. Когда они нежные и любезные – это искренне.

По мере того как человек меняет эмоции, он может пропустить какие-то тона или они будут невидимы. Это как поездка на лифте, когда он не обязательно будет останавливаться на каждом этаже; но вам нужно уметь определять достаточно эмоций, чтобы знать вверх или вниз он движется.

ВЫВОДЫ

Сначала научитесь различать высокие и низкие тона. После этого легче сделать точную оценку.

Человек может не проявлять каждую характеристику своего тона. Вы можете знать кого-нибудь, кто, кажется, находится в Страхе, но который будет тирадой подгонять

мальчишку, который продает газеты. Вы можете знать 1.1, который никогда не говорит каламбуров, не делает грязные розыгрыши или не смеется нервным смехом. Смотрите на тон, к которому относятся большинство его поступков, и не волнуйтесь о внешних проявлениях, которые могут не подходить.

Большинство людей до некоторой степени двигаются вверх и вниз по шкале, поэтому вам может понадобиться пронаблюдать за кем-то несколько раз, чтобы определить его хронический тон (или диапазон тона).

Когда вы сталкиваетесь с кем-нибудь, место которого вы не можете определить на шкале (и вы знаете, что он не на ее вершине), это, возможно, 1.1.

Общественные предрассудки могут затруднить точное использование шкалы тонов. Мужчина может так сильно восхищаться красивой девушкой, что будет неспособен определить ее тон. Человек, кому за сорок, может сразу же испытать неприязнь к длинноволосой, босой, везде шляющейся молодежи. Если вы оцениваете по тону, а не по предрассудкам, вы можете обнаружить приятных высоко-тонных людей под этой косматой растительностью. Когда мы пользуемся устаревшими стандартами, чтобы классифицировать людей, мы можем выбрать плохих, и мы также можем упустить возможность разделить веселье с жизнерадостной личностью.

Другой большой недостаток в определении тона на шкале проистекает из наших личных слабостей. Мы можем оправдывать кого-то "за недостаточностью улик", в то время как мы на самом деле знаем о нем больше. Это неправильно понимаемая доброта, так как мы можем больше помочь другому человеку (не говоря уж о сохранении нашей нервной системы), просто с самого начала правильно оценив его.

Таким образом, первая ошибка, которую вы можете совершить со шкалой тонов, – это не использовать ее. Вторая ошибка, которую вы можете сделать, – это не верить ей.

Все остальные ошибки зависят от вашей оригинальности и воображения.

ГЛАВА 18

ЖИТЬ ПО ШАБЛОНУ – ИЛИ СТОИТ ЛИ?

Благонамеренный священник говорит нам: "подставьте другую щеку". Мать говорит: "Смейся, и мир будет смеяться вместе с тобой". Учитель советует: "Сосчитай до десяти, прежде чем выйти из себя".

Не без помощи добрых наставников, с тех пор как мы впервые прочитали комикс про моряка Попая, большинство из нас начали набивать свою умственную кладовую избитыми фразами, указывающими, как себя вести. Некоторые мы вытаскиваем и стираем с них пыль при малейшей провокации; другие мы храним, потому что они могут когда-нибудь пригодиться. Мы редко когда думаем над тем, чтобы почистить этот чулан, потому что слишком трудно отличить подлинные произведения искусства от подделки. В этой главе мы вытащим на свет некоторые обрывки и исследуем их на предмет положения на шкале тонов.

ЭЛЕМЕНТ ПРАВДЫ

В одном Профессиональном Бюллетене Л. Рон Хаббард однажды сказал:

"В любой аберрации мы обнаруживаем, что там есть элемент правды, который поддерживает аберрацию в силе".

– Б.П.О. № 46

Каждый уровень шкалы тонов содержит "элемент правды", и это именно то, что человек использует для того, чтобы защитить характер своей эмоции. Человек в Страхе скажет: "Что плохого в том, чтобы быть немного осторожным?" Задабривание спросит: "Почему бы ни делать что-нибудь для людей? Разве не для этого мы живем?"

Они, конечно, оба правы. В каждом тоне достаточно правды, чтобы человек чувствовал себя оправданным за свои эмоциональные склонности; но это только часть правды.

Был один случай, когда мясник потерял обе ноги и в течение пятнадцати лет работал в своем магазине, передвигаясь в инвалидной коляске. Однажды его внучка, Дебби, играла в соседнем дворе с другом, в это время из дома вышел незнакомец. Дебби спросила: "Кто это?"

"Это мой дедушка", – ответил ее друг.

"Нет, – сказала Дебби презрительно, – он не может быть твоим дедушкой".

"Почему же?"

"Потому что у дедушек не бывает ног, глупый".

Это была часть правды Дебби о дедушках. Это было правдой, так как в отношении нее дело обстояло именно так. Так и с тонами. Что касается его самого, каждый из них прав, но для более высоких эмоций это становится предметом для насмешек.

Каждый уровень тона защищен шаблонными фразами, избитыми банальностями, поговорками и даже целыми философиями, которые оправдывают его точку зрения. Только с помощью Эмоциональной Шкалы Тонов мы можем различить истинно разумное отношение и его низко-тонную имитацию. Давайте взглянем на некоторые из этих уровней, чтобы увидеть какие выражения может использовать человек для того, чтобы оправдать свой тон.

АПАТИЯ

"Дай мне спокойствия, чтобы принять то, что я не могу изменить". Это также может быть мольбой высоко-тонного человека, потому что он, в основном, реалистичен в отношении своих устремлений. Апатия же думает, что вы в любом случае ничего не можете изменить, поэтому его вид спокойствия – это лишь слабость побежденного.

ЗАГЛАЖИВАНИЕ ВИНЫ

Прискорбное влияние на человечество оказывает толкование Кингом Джеймсом заповеди: "Блажен смиренный..." Эта фраза – парадокс для думающего человека, потому

что "смиранный" подразумевает безвольную покорность. Многие эксперты считают, что у этого слова неверный перевод. На самом деле, Дуэйская Библия¹⁶ переводит эту заповедь как: "Блажен добродушный..."

"Добродушный", согласно словарю, это "приветливый, великодушный, доброжелательный, беззаботный, веселый и живой". Это высокий тон. Это более понятно.

Что касается меня, то я никогда не виела, чтобы коврик для ног впитывал что-нибудь кроме грязи.

ГОРЕ

"Когда плачешь – горе становится меньше". Да, если он может вылить горе через слезы, то сможет снова подняться по шкале. Однако человек, застрявший в Горе, просто ищет что-нибудь еще, что можно оплакать.

Высоко-тонный человек получает удовольствие, когда вспоминает и описывает приятные случаи из прошлого. Горе также предается воспоминаниям; но оно думает, что прошлое – это все что есть, поэтому его истории политы сожалением и приправлены ностальгическим а-могло-бы-быть.

ЗАДАБРИВАНИЕ

На самом ли деле лучше давать, чем получать? Да. Высоко-тонный человек – щедрый (после того как собственные потребности и нужды семьи удовлетворены), и его подарки способствуют выживанию. Однако его низко-тонная пародия, Задабривание, дает потому, что слишком слаб, чтобы делать иначе. Он пытается откупиться от опасности, поэтому его скрытым мотивом является *остановить* получающего и сделать его безопасным.

СОЧУВСТВИЕ

"Всегда есть кто-нибудь, кому хуже, чем тебе". Да, конечно, и Сочувствию доставляет удовольствие находить кого-нибудь из таких. На высших уровнях [шкалы] мы находим истинное сопереживание. Ему не доставляет удовольствия видеть кого-нибудь попавшего в затруднение, и он сделает все возможное, чтобы помочь человеку выбраться из него. Наоборот, Сочувствие погладит несчастного по головке, прошепчет "бедненький" и делает все возможное, чтобы оставить его таким же.

¹⁶ Английская версия Библии, переведенная с латинской версии, для Римской Католической Церкви: Новый Завет был впервые опубликован в Реймсе, Ветхий Завет – в Дуэе (оба города во Франции) – прим. переводчика

СТРАХ

"Семь раз отмерь, а один отрежь". У высоко-тонного человека разумное отношение к страху, если существует действительная угроза его выживанию; но его страх уравновешен мужеством и здравым смыслом. Человек в 1.0 боится всего.

СКРЫТАЯ ВРАЖДЕБНОСТЬ

"Сосчитай до десяти, прежде чем выйти из себя" – это, может быть, полезно для того, кто находится выше Гнева, но является подавляющим для того, кто находится ниже этой эмоции, так как лишает его эмоциональной разрядки и фиксирует в низких тонах.

"День без смеха – потерянный день". Наверху шкалы мы находим веселый дух игры. Однако 1.1 принимает все настолько серьезно, что притворяется несерьезным. Он проявляет компульсивный смех, постоянное стремление веселить или приторное, неискреннее подражание доброму высоко-тонному юмору. Он отпускает шутки на чужой счет. Он насмехается и высмеивает все, что не способен делать сам. Он должен показать, что это не имеет значения и "все это забавно". Он остроумный, циничный критик – игрок, который проводит все время на скамейке запасных.

"Не рассказывай всего, о чем знаешь". Высоко-тонный человек может быть осторожным, но он не трусливый. 1.1 гордится тем, что он "таинственный", что просто является оправданием уловок, с помощью которых он скрывает свои извращенные действия.

ОТСУТСТВИЕ СОЧУВСТВИЯ

Киплинг сказал: "Если бы мы могли сохранять присутствие духа, когда другие его теряют..." Человек в Отсутствии Сочувствия гордится тем, что никогда не бывает эмоциональным, он всегда держит себя в руках.

Высоко-тонный парень не впадает в панику в критических ситуациях. Он справляется с опасностями лучше чем кто бы то ни было, но ему нет необходимости класть свою душу в морозильник для того, чтобы сохранять спокойствие. Он отзывчивый, любящий человек, который готов испытывать эмоции.

ГНЕВ

"Нельзя сделать яичницу, не разбив яиц". Высоко-тонный человек достаточно смел, чтобы разрушать, когда это необходимо для выживания или когда это принесет пользу для большинства. Гнев, движимый напускной храбростью, только разбивает яйца; он никогда не доходит до того, чтобы сделать омлет.

АНТАГОНИЗМ

"С огнем нужно бороться огнем". Когда высоко-тонный человек сталкивается с противодействием, оказываемым ему, он обращает это в свою пользу; он не падает духом и не вступает с этим в бесконечную битву. "Правда" в 2.0, однако, отражается в необходимости бросать вызов всему, что кажется угрожающим. Он пытается раздуть пожар из каждой искры.

СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Существует сотни памятных выражений (как мудрых, так и банальных), содержащих элемент правды, с помощью которых можно усилить эмоции ниже 2.0. Полезным упражнением будет рассмотреть сходства и различия между высоко-тонной правдой и ее низко-тонной симуляцией. Делайте так, особенно перед тем, как принять совет; он может быть очень красиво упакован в низко-тонную обертку.

Многие книги по самосовершенствованию находятся в категории "почти правда". Недавно я читала подобную книгу одного опытного психолога, который обратил внимание на недостатки в многочисленных проявлениях человека. Он осуждал нытье, подхалимство, внешний лоск и соперничество. Однако большинство его советов опирались на тон Скуки. Он предлагал, что нужно "...качаться на ветру. Принимать жизнь такой, какая она есть. Приспосабливаться. Не поднимать свои надежды на недостижимую высоту. Не строить воздушные замки. Наслаждаться тем, что есть сейчас".

Некоторые его советы находились в Апатии: "Мы не должны пытаться понять поведение человека, – заявлял он, – потому что спрашивать, почему мы так поступаем, бесполезно. Нет причин, объясняющих какое-либо поведение".

Далее он советовал читателю не быть ни оптимистом, ни пессимистом, потому что оба этих взгляда – опора тех, кому не достает уверенности в себе. Мы должны принимать жизнь такой, какая она есть, говорит он нам, не живя надеждой, потому что это просто принятие желаемого за действительное.

Эти утверждения содержат элементы правды и где-то лжи. Каждый из нас может надеяться на более разумный мир. Идеалистическая мечта, конечно. Низко-тонный человек бездейтельно мечтает, чтобы кто-нибудь сделал что-нибудь. Высоко-тонный индивидуум изобретает способ, как сделать более разумным одного человека и другого тоже, таким образом, он работает в направлении осуществления своей мечты и его жизнь имеет цель. Человек без мечты – это цветок, который никогда не цветет, солнце, которое не греет, у него нет завтра. Надежда – это связь человека с будущим.

Короче говоря, эта книга говорит нам, что для того, чтобы быть "зрелым", нужно прекратить надеяться и пытаться, увлекаться и разочаровываться. Вместо этого бросить весла и позволить течению нести вашу лодку, куда оно пожелает. В лучшем случае – это Скука, в худшем – Апатия. В любом случае – это безвольный отказ. Ни один высоко-тонный человек не нуждается в том, чтобы идти на компромисс с посредственностью. И ни одному человеку нет необходимости довольствоваться меньшим, чем высокий тон.

Я читала еще одну интересную книгу по самосовершенствованию, которая обещала сделать читателя "сильным и способным влиять на людей". Автор начал с того, что стал пропагандировать, что нужно уверенно ходить, смотреть людям прямо в глаза,

придерживаться хороших манер, быть вежливым и почтительным. Звучит неплохо, но это оказывается еще одной низко-тонной попыткой выглядеть-как. Когда он стал предлагать методы для искусственного поднятия своего статуса и принижения других, я поняла, что автор продавал притворную силу 1.1 и 1.2. Почти каждый параграф пропагандировал мягкие, но скрытые методы для привлечения внимания и подавления других. Он предостерегал читателя: "Люди только и ждут, чтобы поймать вас, свести на нет ваш статус, престиж или авторитет. Не расслабляйтесь даже на мгновение, или кто-нибудь столкнет вас с пьедестала".

Он постоянно предостерегал об опасности потери самообладания: "Сохраняйте жесткий контроль". Он даже предлагал несколько техник по интровертированию других людей с помощью подлых, заранее продуманных вопросов, когда есть малейшая опасность выхода Гнева. Книгу можно было бы вкратце описать так: чтобы быть влиятельным, нужно подавлять всех остальных, но делать это деликатно и с улыбкой.

Иногда мы встречаем результаты исследований искренних людей, которые (из-за того, что они не знают шкалу тонов) приходят к ложным заключениям. Недавно я слышала о психиатре из Лондона, который после нескольких лет исследований пришел к заключению, что "хорошие девочки вырастают плохими матерями". Он объяснял это тем, что маленькая девочка, которая все время слушает свою маму, делает все так, как ей говорят дома и в школе и никогда не доставляет никаких проблем или суеты, оказывается неспособной матерью, потому что рядом с ней больше нет никого, кто бы говорил ей, что и как надо делать.

Эти "хорошие девочки" были, очевидно, в Страхе или ниже, так как ни один живой, высоко-тонный ребенок не является таким слепо покорным, чтобы оставаться зависимым.

Его исследование, в действительности, говорило нам, что: 1) многие люди считают низко-тонных, послушных детей "хорошими девочками" и 2) низко-тонный ребенок вырастает низко-тонным взрослым.

ВЫВОДЫ

Перед тем как принять древнюю поговорку, распространенный шаблон или совет "эксперта", ищите под этими элементами правды *эмоцию*, которая стоит за этой сомнительной мудростью.

ГЛАВА 19 БОРЬБА ПОЛОВ

Если где-то два плюс два не равно четырем, так это в браке. Прибавьте к одному 2.0 другого и вы не получите Энтузиазм (4.0). Вы получите фейерверк!

Отношение человека к противоположному полу зависит от его тона. Любовь сама по себе не является эмоциональным тоном, но энергия любви может повысить, понизить или усилить тон человека. Он может находиться где угодно на шкале. Мы можем видеть безумно влюбленного молодого человека, который до смерти морит себя голодом (характеристика Апатии) или влюбленную молодую девушку, которая проявляет фантастический энтузиазм, заставляющий ее расцвести.

Давайте рассмотрим это “серьезное психическое заболевание” (определение любви Платоном) на нескольких уровнях на шкале.

В Горе/Апатии человек не отдает много любви; он хочет получать ее, но он так обеспокоен ее потерей, что в любом случае не в состоянии иметь ее. Его “ты меня на самом деле не любишь” нуждается в постоянном заверении.

Слишком многие браки основаны не на любви, а на слабом заменителе – Задабривании. 0.8 и 0.9 обычно женится на ком-то, кто “нуждается” в нем.

Испуганный человек стремится к безопасности и женится ради этого.

1.1, хотя неспособен на настоящую привязанность, разыграет хорошее представление, когда это способствует его собственным целям. Он очарует, будет льстить и предаст; он разрушит уверенность своего партнера; он отметит недостатки (просто чтобы сделать ее лучше); он попытается приспособить ее к окружению (“Прекрати быть энергичной и бодрой”); он нарушит свою клятву; он будет наслаждаться тайными романами. Все это часть его игры.

1.2 не верит в любовь, но ему может понравиться играть крутую, равнодушную сердцеедку.

1.5 попирает и властвует над своей подругой, используя обвинительные и грубые обесценивания. Он попытается навязать аффинити¹⁷ (“скажи, что любишь меня”).

Антагонизму больше всего нужен спарринг-партнер.

Итак, это не любовь, но кто же любит по-настоящему.

ЧТО ТАКОЕ ЛЮБОВЬ?

Фред Ален однажды сказал: “Это то, что заставляет мир крутиться с таким озабоченным выражением лица”.

Это сильно зависит от тона. Естественный инстинкт человека искать дружеского общения и, в конечном счете, выбрать партнером одного человека противоположного пола. Наиболее высоко-тонная любовь основана на крепкой дружбе – такой, которая выживет как дружба с или без добавления романтической (или физической) любви. Такие отношения требуют готовности и способности общаться легко и, действительно, близкого соглашения о том, что человек считает существенно важными целями и усилиями. Все это в совокупности создает большую привлекательность и понимание.

Когда у двоих нет согласия по большинству вещей, их понимание и привязанность друг к другу ограничены. Так же, если они не могут общаться легко, их любовь и понимание невелики. Когда вы слышите, как человек говорит: “Мы не можем говорить друг с другом, но мы действительно влюблены”, вы знаете – кто-то кого-то разыгрывает. Это не любовь (и даже не хорошая дружба), а некий вид аберрированной привязанности.

Ниже 2.0 по шкале человек склонен считать *реальными* только физическую вселенную или физические объекты. Поэтому, менее вероятно, что низко-тонный человек

¹⁷ Чувство любви и привязанности к чему-либо или кому-либо. Аффинити – это способность переносить (выдерживать) расстояние. Огромное аффинити – это способность переносить телесную близость или расположенность к ней. Отсутствие аффинити – это неспособность переносить тесную близость или нерасположенность к ней. Аффинити – это один из компонентов понимания; другие компоненты – реальность и общение. – словарь терминов Дианетики и Саентологии.

выбирает спутника по взаимопониманию, более вероятно, что он влюбится в объект. Это очевидно, когда единственным высказыванием человека о своей возлюбленной становится только: “Ба! Да она аппетитная!”, “Он обалденный, он вылитый Том Джонс”.

Позже они говорят: “Я просто не могу понять, о чем он говорит в половине случаев, но я без ума от него”. “Она глупая, но в темноте кого это волнует?” Они женятся и делают первый взнос в свои всеобъемлющие страдания. Через несколько лет те же самые люди опираясь на стойку бара будут ныть: “Моя жена (или муж) не понимает меня”.

СОБСТВЕННОСТЬ

Влюбившись в объект, низко-тонный человек хочет владеть и управлять им. Начало большинства низко-тонных романов расположено в 1.1 зоне. Он замышляет, как “дать понять”, и она увлеченно читает статьи под заголовком “Как поймать вашего мужчину”.

Однако, после начальной стадии низко-тонный любовник пытается опустить своего спутника до Апатии (где человек думает, что он *является* физическим объектом и поэтому им можно также владеть и управлять, как и овощем). Это известная борьба полов: два низко-тонных человека пытаются владеть, властвовать и управлять друг другом. Конечно, каждый из них противостоит такому господству и управлению, используя средства своего собственного тона.

ЧУВСТВА

В дополнение к необходимости дружеского общения и понимания человеку нужны чувства. Находясь высоко на шкале, человек может испытывать приятные чувства легче во многих аспектах. В нижних зонах человеку требуется больший толчок, чтобы испытывать какие-либо чувства. В любовной жизни эта крайняя необходимость в большем воздействии отражается в мазохизме, садизме, беспорядочных связях, извращениях, оргиях, увлечениях порнографией и постоянных поисках разнообразия.

СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ВЫСОКО-ТОННАЯ ЛЮБОВЬ?

Да, Вирджиния, действительно есть высоко-тонная любовь. Братство, дружба и любовь возможны только выше 2.0, где людьми не руководит желание поймать в ловушку, властвовать и владеть друг другом. И они не волнуются о потере друг друга. Они направляют свое взаимопонимание скорее в совместный рост, а не в обособленный. Мы находим постоянство – желание моногамных отношений. Партнер предан, но не по привычке, принуждению или из-за страха, а так как он предпочитает быть таким.

Высоко-тонный человек в состоянии облагораживать половое влечение, поэтому его любовь не зависит от физических отношений. Это не значит, что он *перестает* заниматься любовью. Наоборот, высоко-тонный человек получает больше удовольствия от секса, чем любой из более низких тонов. Однако, (некоторые в это никогда не поверят) когда двое разделяют высоко-тонный дух игры, это более сильное ощущение, чем от секса.

ПЕРЕМЕШАТЬ И РАЗОБРАТЬ ПО ПАРАМ

Если бы мне пришлось разработать компьютерную программу для подбора людей, первым шагом было бы проведение теста на эмоциональный тон. Как только тона подобраны, я бы посмотрела на совместимость целей и деятельности. Чего хочет добиться человек и что он считает наиболее плодотворным направлением для использования своей энергии? Если один считает идеальным занятием бесконечную увеселительную поездку на мотоцикле по стране, а его партнер предпочитает копать в саду с розами, маловероятно реальное партнерство.

Два человека в одном диапазоне тонов будут хорошо подходить друг другу, что не значит, что они обязательно будут жить счастливо всю жизнь, если они ниже 2.0. Подсластив уксусом лимонный сок, вы не получите хороший лимонад.

Я знала одну пару, где муж был вначале в 2.5, а жена в 1.1. У него был легкий характер, он был приятным человеком и доволен невдохновленным и скучным однообразием. Она была сварливой и властной. Большую часть времени он просто игнорировал ее, идя своей дорогой, но иногда он опускался до 2.0 на достаточно долгое время, чтобы иметь с ней дело. После нескольких веселых лет они пришли к умеренно антагонистическому браку, который состоит из постоянных мелочных придирок. Они решали большинство своих разногласий, упорно идя разными дорогами, что, кажется, удовлетворяло их обоих. Это относительно близкие отношения, которые я называю "индивидуализированное единение".

Другой брак между Горем и Сочувствием кажется служит интересам обоих. Она придумывает бесконечное число слезливых проблем, которые никогда не решаются до конца, а он постоянно суетится вокруг нее. Таким образом они поддерживают свою разновидность низко-тонной любви друг к другу. Этот брак служит другому замечательному назначению: это уводит их с арены, и они не могут пораниться о высоко-тонных людей.

Единственной опасностью такого союза становится повышение по тону одного из них (может быть его повысили по службе или плешь на его голове заросла). Это разрушает всю игру.

Когда разные тона женятся, человек с низким тоном требует больше любви, а дает меньше. Он хочет большего общения, но меньше ему содействует. Его убеждения менее обоснованны, но он ожидает, чтобы с ним больше соглашались, чем это делает он. Высоко-тонный человек хочет понять; низко-тонный хочет *быть* понятым (даже если он жалуется, что "никто его не понимает").

Выше по тону человек с его огромной способностью любить видит, что потратил ее зря на низко-тонного партнера, который может принимать только ограниченное количество любви. Это очень похоже на выливание галлона¹⁸ воды в наперсток. Все заканчивается полным наперстком и большой лужей.

Искаженная эмоциональная зависимость низко-тонного человека иногда обманывает высоко-тонного, который думает: "Она нуждается во мне". Но, как сказал Рон Хаббард: *"Когда какой-нибудь человек должен зависеть от того, что его эмоциональный партнер находится низко на шкале тонов, он похож на человека,*

¹⁸ галлон = 4.546 литров – прим. перевод.

умирающего от жажды, который пьет соленую воду. Это жидкость, но она не даст ему выжить". ("Наука выживания")

Я наблюдала брак между мужем в Консерватизме и женой в Задабривании. Они владели делом, разорению которого она посвятила себя. Она возвращала деньги людям, которые на самом деле купили товар в другом месте (полная потеря, так как товар нельзя было перепродать). Она нанимала сотрудников, которые вралы ее клиентам, продавали плохой товар и обворовывали ее. Ее муж по началу был добр; но скоро его "разбудила" программа социальной помощи, организованная его женой за свой счет, и он опустился до Гнева и начал жестко контролировать ее расходы. Однако это ее не остановило. Она разработала тайные механизмы для траты денег без его ведома. Последний раз, когда я их видела, она подписала несколько чеков, не регистрируя их в банке. Поэтому, когда их чек на оплату аренды был возвращен из-за отсутствия средств на счету в банке, ее муж, вне себя от бешенства, рвал в клочья ее чековую книжку.

ДРУГИЕ ЭМОЦИИ

Существует ряд реакций человека, которые обычно описываются как эмоции. Некоторые из них попадают в одну или другую зону как синонимы или оттенки эмоций этой зоны, но некоторые проходят через все тона. Ненависть – это сильно выраженный Гнев, но человек может испытывать ненависть по всей шкале тонов. На самом деле его могли приучить ненавидеть многие вещи (или что он должен любить все). Так мы можем найти человека в парадоксальном состоянии "ненавидящей любви" (особенно если его любимая убегает с другим). Человек, эмоционально достаточно свободный, может по-настоящему получить удовлетворение "выплакавшись". Другой может ненавидеть "выплакиваться".

Иногда смелость и трусость описываются как эмоции. На самом деле это взаимодополнения, как корж и заварной крем в торте "Наполеон". Настоящую смелость мы находим наверху, затем осторожность, равнодушие и "Кто боится большого плохого волка?" (в 2.0 и 1.5). В зоне Страх мы получаем чистую, без украшений трусость. Ближе ко дну (около Сочувствия и Задабривания) все загромождено благородными поступками. Горе, конечно, слабавольный трус. Заглаживание Вины может быть предрасположен к героическому мученичеству (люди, которые сжигают себя заживо ради доказательства какой-то фанатической идеи), и в предподвальном помещении, парень даже не знает об угрозе.

Надежда (часто называемая эмоцией) стоит высоко на шкале тонов; она же ниже, около Страх, становится механизмом бегства, и еще ниже она превращается в легковерие. Мы находим глупый оптимизм на уровне 0.8 и 0.9. Ниже этого надежда искажена до грез и иллюзий. И человек грезит наяву только потому, что он не смог сделать что-то реальное.

Ну, вы поняли мысль. Существует много так называемых эмоций, и они все находят свое место где-то на шкале.

РЕВНОСТЬ

Ревность – не эмоция, но *мотивировка* эмоции, поэтому она может прорваться на различных уровнях на шкале. Человек чувствует ревность, когда есть реальная,

выдуманная или грозящая потеря любви, и это обычно опускает его по шкале. Он может из-за этого стать злым, испуганным, дойти до скрытой враждебности, горя, задабривания или апатии.

На самом деле ревность возникает из-за жажды информации. Ревнивый человек сомневается: "По-прежнему ли он любит меня?", "Встречался ли он с другой женщиной?", "Хочет ли она быть замужем за другим?", "Над чем это они смеются вместе?". Важный вопрос: "Хочет ли он заменить меня кем-то другим?".

Причина, по которой ревности нет места в высоко-тонных отношениях, это свободное и открытое общение. Ниже на шкале, где человек думает о своем спутнике как об объекте, которым можно владеть, существует большая угроза потери объекта.

Также низко-тонен тот, кто намеренно провоцирует ревность, – это другая тайная попытка владеть и управлять.

РАЗНИЦА МЕЖДУ МАЛЬЧИКАМИ И ДЕВОЧКАМИ

Основной разницей между мальчиками и девочками является та же, о которой вы думали в детском саду.

Нет разницы в тоне мужчины и женщины, кроме тех, которые введены культурой. Мальчикам делают выговор за слезы. Такое обучение имеет тенденцией воспитание стереотипно грубого, развязного мужчины, но такой ложный тон разрушится под стрессом. Когда земля уходит из-под его ног и он не может плакать, он опускается до апатии (это, возможно, настоящая причина более высокого количества самоубийств и алкоголизма среди мужчин). С другой стороны, девочки не должны быть сорванцами, они должны вести себя "как леди". По этой причине они застревают ниже Гнева – как сплетницы 1.1 претендуют на постоянное внимание к себе, или мягкосердечные, такие как Сочувствие.

Высоко на шкале, стереотипы отпадают. Женщина может быть предприимчивой и способной, не теряя своей любезности. Высоко-тонный мужчина может быть и агрессивным, и страдающим – и он не теряет своей силы. Высоко-тонных людей не смущает их пол, и они не должны его отстаивать.

РАЗОЧАРОВАНИЕ

Вы не должны принимать серьезных решений (жениться, разводиться или впервые готовить жареную треску на ужин с боссом вашего муженька), находясь временно в низком тоне. Здесь работает известная фраза – "Женился после разочарования в любви к другой". В колледже я знала девушку, которая порвала со своим парнем и опустилась до Горя. Пока она не поднялась выше Сочувствия, она встретила молодого человека в Апатии/Горе. Казалось, что у них столько общего и, конечно, он нуждался в ней. Они поженились. Последний раз, когда я видела их он относился к ней как к своей собственности, ревновал и требовал; постоянно ноя о своей потребности в ней, он держал свою, когда-то веселую, девушку на низшем уровне шкалы.

Проблема разочарования состоит в том, что мы не поднимаемся обратно по шкале достаточно высоко до того, как принимаем решения.

ИСПОРЧЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Иногда супружество начинается в высоком тоне и вырождается. Это происходит из-за того, что один из них опускается по шкале и не поднимается обратно. Эмоциональный баланс нарушен.

Одной из частых причин такого феномена является нарушенное соглашение. Когда один нарушает договоренности в своих отношениях с другим человеком, он перестает хорошо выживать, потому что эти договоренности первоначально были предназначены для сохранения брака. В ту минуту, когда он нарушает договоренность, часть его свободы пропадает. Он должен скрывать свои действия от другого. Это возвращает нас к общению. Пока мы можем сказать другому все что угодно, нам этот человек нравится и отношения процветают.

Партнер, совершающий любое невыживательное действие против брака, падает по шкале. Он может играть на деньги на аренду дома. Она может сплетничать о нем в своем бридж-клубе. Измена автоматически опускает человека по шкале. Человек, имеющий секрет, становится менее разговорчивым, раздражительным, придирчивым и критикующим своего партнера. В конце концов такой брак ломается и обе стороны несчастны, обвиняют друг друга и сбивы с толку. Их отношения становятся низкотонными, или они разводятся.

Если один из партнеров остается в Горе относительно предмета любви, он может уйти и писать сериалы или западную кантри-музыку.

ТОЛЬКО ДЛЯ МУЖЧИН

Девочки, идите попудрить носик, пока я пару минут поболтаю с ребятами.

Заметили ли вы, что ваша очаровательная, мягкая девушка иногда превращается в неуправляемую мегеру, единственная цель которой взбесить вас? Есть медицинское объяснение: предменструальное напряжение, вследствие физических изменений в организме. В большинстве случаев оно начинается за четыре-пять дней до менструации. Она впадает в иступление (злится, ревнует, обвиняет, ворчит, раздражается и так далее) и набрасывается на ближайший объект, которым, к сожалению, оказываетесь вы. Не принимайте это близко к сердцу и не путайте со шкалой тонов.

Что делать? Современные медицинские исследования показывают, что в ближайшем будущем женщины смогут принимать гормональные и диетические препараты для снижения или устранения этих симптомов. А пока вы можете попробовать определить источник ее недовольства. Если найти причину, вероятно, она сможет начать контролировать себя. Вы можете усмирить ее хорошей книгой, а сами идите разложить пасьянс, говоря как можно меньше (все, что вы скажете, будет использовано против вас на судебном разбирательстве в следующем месяце). Если ничего не помогает, ищите укрытие.

Если двое людей не понимают этот эмоциональный парадокс, они могут попасть в нелепую ситуацию (если не на бракоразводный процесс), как это случилось с моими друзьями:

Был канун Нового года. Была метель, Мари и Джордж вдвоем проводили вечер на втором этаже своего дома. Все было ничего, пока ежемесячное раздражение не нашло на

Мари. Она начала ворчать: "Уже конец декабря, а ты так и не установил окна против метели. Господи! Идет ужасный снег, а у нас на окнах все еще висит москитная сетка. Могу себе представить, что думают соседи."

Она продолжала пилить его, пока ее озадаченный (и обычно благодушный) муж не вышел на улицу. В отчаянной попытке угодить ей он вытащил из гаража лестницу, взобрался по скользким ступенькам и начал снимать сетки с окон. А его безумная жена скакала от окна ко окну крича: "Ты что делаешь? Ради бога, сейчас канун Нового года ... Джордж, ты на улице в разгар метели ... Ты ненормальный! Джордж! Что подумают соседи!".

БРАК

До того как вы решите, что хотите до конца жизни сушить свои носки на одной батарее с кем-то другим, вам следует определить совместную цель в браке – включающую в себя продвижение к вашим личным целям (цели не обязательно должны совпадать, но они не должны конфликтовать). Слишком часто человек жертвует своими личными целями ради брака. Она бросает многообещающую карьеру, чтобы стать домохозяйкой. Мужчина отказывается от изобретения, которое он хочет разработать, и устраивается на работу с 9 до 17 ради чувства безопасности. Миллионы разочарованных супругов могут сказать вам, что замечательная любовь не может полностью возместить разбитую мечту. Для сохранения терпимого сожительства, супружество может потребовать от человека отказаться от своих привычек, но когда оно требует отказаться от своих стремлений, цена может быть слишком велика. Брак сам по себе не является концом. Он должен способствовать достижению ваших личных целей.

Чтобы определить, схожи ли ваши эмоциональные тона и другие важные составляющие, оцените активы и пассивы ваших отношений. Как описал это один мой остроумный друг по колледжу: "Каково соотношение огорчение/удовольствие?" Доставляет ли вам он (она) гораздо больше волнений и мучений в сравнении с моментами веселья, сердечности, вдохновения и согласия? Если соотношение только 50 на 50, оно слишком хрупко, легко может отклониться в худшую сторону. Хорошие отношения должны быть примерно 85 (удовольствие) на 15 (огорчение), что доставит вам достаточно беспокойства, чтобы поддерживать интерес к жизни.

ГЛАВА 20

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ВЕРНЕМСЯ НА РАБОТУ

Меня провели в кабинет Менеджера по продажам. Я описала изделие, которое я хотела, чтобы они изготовили для меня, и попросила дать приблизительную цену и сроки поставки. Казалось, что его волновало, как я буду продавать это изделие, он попросил меня снова повторить все требования. Он бормотал о производственных проблемах. У меня заняло более тридцати минут вытянуть из него, что поставка займет не меньше (а возможно и больше) трех месяцев. Перебрав бумаги и графики, он признал, что сейчас не может дать мне хотя бы приблизительную цену.

Я ушла после того, как добилась обещания прислать расценки как можно скорее.

Вот это да! Если вся компания работает в таком низком тоне, мое изделие устареет уже на производственной линии. Лучше обратиться в другое место ...

Я позвонила в другую компанию, и меня соединили с президентом. Я объяснила ему мои требования, он сделал пометки. Он задал один-два вопроса и сказал: "Отлично. Это займет три недели и я дам вам цену через минуту".

Пока я оправлялась от шока (три недели, не три месяца!), он сделал подсчеты, телефонный звонок, нажал несколько других кнопок и дал мне цену. Вот так просто.

Я немедленно разместила заказ у него и ушла через пятнадцать минут после прихода – и все было оформлено. Какое облегчение. И какая разница по сравнению с первой компанией. Я нашла высоко-тонного человека, и такая удача бывает не часто. Мое доверие к нему было оправдано. Он доставил изделия, как и обещал.

Через неделю после получения заказа, я получила расценки от первой компании. Они были вдвое выше того, что я заплатила. Как тон человека связан с его выживанием, так и тон руководителей компании влияет на выживание организации. Через год первая компания закрылась, а другая по-прежнему расширяется.

Я разместила десятки заказов на этой фирме в течение нескольких лет. Все исполнялось с высокой эффективностью. Однажды я провела неделю на их заводе, работая над проектом, связанном с одним из моих изделий. Наблюдая заведенный порядок и персонал, я могла видеть, как высоко-тонное руководство влияет на все производство. Сотрудники были бодрыми, но их добродушное подшучивание не мешало выполнению работе. Наоборот, это и есть высокий тон. Когда человек чувствует себя счастливым и у него легко на сердце, он выполнит вдвое больше, чем когда он низко по тону.

Покупаете вы или продаете, работаете на складе или возглавляете фирму, ваш успех в бизнесе полностью зависит от выбора правильных людей.

ВЫБИРАЯ РАБОТУ

Когда вы устраиваетесь на работу в высоко-тонную компанию, работа на самом деле может быть удовольствием и атмосфера поддержит развитие ваших талантов и амбиций.

Вся организация отражает уровень тона руководства. Поэтому, вы, может быть, не сможете оценить книгу по обложке (особенно в наши дни, когда на обложке трактата об образе жизни африканского муравьеда может быть изображена голая женщина), но вы *сможете* оценить компанию по ее приемной.

В высоко-тонной компании сотрудники двигаются проворно, но всегда есть время для шутки, когда они проходят мимо друг друга. Когда вы видите сотрудников, идущих устало в суровой тишине, игнорируя друг друга, пререкаясь или разговаривая шепотом, можете быть уверены, что руководство этой компании деспотично. Работники, проводящие рабочее время за чаепитием и сплетнями, являются результатом слабого (в значении халатного) руководства, возможно, в зоне Задабривания или Сочувствия.

Поддайтесь этим первым впечатлениям. И помните, что высоко-тонный босс стоит больше, чем дюжина дополнительных льгот.

КАК НАЧАЛЬНИК

Автобиография может рассказать вам практически все, что вы должны знать о человеке, кроме самого главного: его эмоционального взгляда на жизнь. Когда вы нанимаете человека, умнее выбрать высоко-тонного без опыта, чем низко-тонного, знающего каждый винтик в бизнесе, потому что вам легче научить всему высоко-тонного человека (если он заинтересован), чем обучить низко-тонного изменить свой тон. Я говорю о том, кто хронически низко. Он, конечно, может быть поднят обученным профессионалом, но если вы пытаетесь вести продуктивное дело, у вас нет времени кормить с ложечки эмоциональных младенцев.

Эксперты по эффективности утверждают, что вы можете немного поднять моральное состояние и производительность, если покрасите стены в темно-зеленый, заведете ритмичную музыку, как в супермаркете, и посадите симпатичных блондинок секретарей. Эстетическая атмосфера, разумеется, способствует повышению тона, но в долгосрочной перспективе лучше выбирать высоко-тонных людей с самого начала и обращаться с ними хорошо. Никакое количество музыки и изысканной краски не возместит разрушений, нанесенных высокопоставленным низко-тонным человеком, который активно этим занимается.

Талантливая женщина организовала рекламное агентство вместе с представительным молодым человеком. Она взяла на себя нахождение клиентов, а он – администрацию. Они стали широко известной и процветающей фирмой. Она часто восхваляла его блестящую деловую проницательность.

Позже их партнерство распалось, и она взяла все ведение дел на себя. Некоторое время спустя, все еще озадаченная этим опытом, она сказала: "Он был само очарование, но это был только фасад. Он никогда не мог довести до конца свои дела. Он начинал проект, а потом терял к нему интерес и переключался на что-то еще. Его не было рядом, чтобы отслеживать вещи, которые он начал. Когда он захотел выйти из дела, я не могла этого понять, но выкупила его долю, так как у нас было об этом соглашение".

Только после его ухода она обнаружила, насколько запущенна была фирма. Из-за плохого менеджмента они на протяжении пяти лет постоянно теряли деньги, и она поняла необходимость реорганизовать компанию, чтобы спасти свои инвестиции. Она начала с чистки гнили – друзей ее бывшего партнера, которые получали зарплату более пятидесяти тысяч долларов, но ничего не делали.

Даже когда она изучила шкалу тонов, ей было трудно поверить, что он был 1.1, потому что он был таким "умным". (Должна ли я упоминать, что вам не следует путать ум с эмоцией?).

Вы могли бы изучить большинство ошибок в бизнесе и где-то на сцене найти низко-тонного человека.

По этому поводу существует одно точное правило: *у вас не будет эффективной, радостной, продуктивной организации с низко-тонными сотрудниками.* Вы будете тратить большую часть своего времени на разрешение личных конфликтов, извинения перед клиентами за промахи, замену персонала, умирение раздраженных сотрудников и на попытки заткнуть дыры в решете до того, как утечет вся ваша прибыль.

НИЗКО-ТОННЫЙ СОТРУДНИК

Низко-тонные сотрудники могут нанести большой ущерб успеху вашей компании, чем вы видите в своих ночных кошмарах. Они будут тащить все – от промокашки до многомиллионных идей. Они могут говорить о крупных сделках со всей уверенностью лемминга, прыгающего через край крыши, ведя вашу компанию к самоубийству. Они не дадут ни одной великой идеи дойти до вас. Они исказят сообщения и заказы. Они неверно регистрируют важные документы. Они будут говорить вам, что все прекрасно, когда все рушится, а когда дела идут хорошо, они нарисуют такую мрачную картину, что вы захотите сделать себе харакири. Они будут срывать работу, откладывать заказы и бесить клиентов.

Если в организации несколько низко-тонных людей запутывают только свои задания, то это еще можно вынести. Но, к сожалению, они также усердно работают (умышленно и неумышленно) над торможением производительности эффективных людей. По этой причине я считаю более эффективным работать с костяком высоко-тонных сотрудников, преданно трудящихся на благо дела, чем с большим количеством низко-тонных сотрудников, тянущих в другую сторону.

Один высоко-тонный человек способен на невероятно высокую отдачу, если он может действовать без помех. Вы можете сделать любую работу быстрее и точнее, когда уделяете ей все свое внимание до тех пор, пока она не закончена. Однако, несколько низко-тонных людей поблизости (посвятивших себя разрушению ваших целей) могут изобрести множество способов для отвлечения вашего внимания. Они звонят вам, когда можно было обойтись запиской. Они звонят, чтобы переподтвердить заказ, который уже был полностью принят. Они заходят одолжить степлер (их собственные вещи всегда ломаются с тревожащей быстротой) и пытаются задержаться на час для пустой болтовни. Вы просите их напечатать отчет, а они возвращаются, чтобы спросить о размере полей. Они приходят к вам с проблемой, с которой должны были обратиться к Джонсу.

Когда вы стараетесь закончить ваши дела, один низко-тонный человек может быть настоящей пищей для язвы.

ВЫБИРАЯ ГЛАВУ АДМИНИСТРАЦИИ

Большинство книг "секреты успеха", давая характеристику "добившихся успеха своими собственными силами" миллионерам, говорят (хотя, они об этом и не знают): *будьте высоко-тонными*. У высокого тона есть притягательная энергия, которая не снижается надолго. Мы видим ответственность, настойчивость, хорошее чувство юмора и любовь к работе.

Если в ваши обязанности входит найм или назначение глав администрации, выбирайте, имея перед глазами шкалу тонов, а свою доверчивость закройте в нижнем ящике стола.

Этот "приятный" человек, который всем нравится, может быть таким отзывчивым, что ничего не будет делаться. И особенно отслеживайте этот ураганный тип Гнева – "давайте заставим все здесь работать" – который выглядит как лидер, но, находясь в начальной точке кипения, просто пытается управлять людьми силой, угрозами и наказаниями. Человек готов, к тому, чтобы его вели, но не загоняли. Руководство "железной рукой" сначала, кажется, работает, но движимый страхом человек теряет всю

уверенность и творчество и становится безнадежно плохим работником. В лучшем случае он скрыто отыгрывается, делая самый минимум работы.

Несколько лет назад группа психологов и социологов, изучая поведение деловых людей, выяснила, что производительность была напрямую связана с качеством межличностного сотрудничества, особенно отношения работника и начальника. Они обнаружили, что люди работали более эффективно (и чувствовали себя лучше), если их начальник не был слишком назойливым, не препятствовал отношениям, сложившимся на работе, и не требовал выполнения работы официальным и грубым образом. Другими словами, сотрудники не работают хорошо на руководителей в тоне между 1.2 и 2.0 по шкале.

Психологи решили провести обучение руководителей в одной большой компании, чтобы привить черты, необходимые для большей эффективности. Тестируя до и сразу после курса, они начали двухнедельную программу, в которой попытались научить руководителей проявлять заинтересованность и уважение и общаться с подчиненными как с людьми. Сразу по окончании курса большинство руководителей значительно поднялось в своем отношении к подчиненным. Однако, когда тесты были проведены шесть месяцев спустя (по сравнению с контрольными), большинство не только вернулись к своему обычному поведению, но и во многих случаях были менее внимательными, чем показали контрольные тесты. Интересно, что те, кто проявлял более приемлемое отношение, сами работали на более приятных боссов. Таким образом, мы видим распространение низко-тонного (высоко-тонного) руководства по всем уровням.

Поэтому, хотя человек может подняться по шкале до некоторой степени, он там не задержится, если находится под влиянием низко-тонного начальника. Он не только не останется наверху шкалы, очень вероятно, что он не останется в компании. Когда вы видите исключительно высокую текучку сотрудников в организации или отделе, вы можете поспорить, что здесь руководит низко-тонный босс.

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Вы можете определить уровень ответственности к работе, если посмотрите на степень его ответственности в других сферах жизни. Ответственный человек хорошо следит за своей физической формой. Он опрятный, сытый и ухоженный. Его личные вещи будут в порядке и в довольно хорошем состоянии. Он делает все возможное для поддержания и помощи своей семье и для обеспечения ее перспективного будущего. Он предан любой группе, к которой присоединился. Так как он думает о развитии и выживании человечества, он может принадлежать к группам, посвященным этим целям.

Его ответственность может распространяться на выращивание растений и животных, так как такой человек предпочитает иметь живые объекты в своем окружении. Он никогда бессмысленно не убивает другие животные формы, хотя, когда это необходимо для существования, он использует их (человек, который не убьет ради пропитания, находится на уровне Задабривания/Сочувствия на шкале тонов).

Он будет чтить и уважать религию, независимо от того, часто ли он сам ходит в церковь или нет.

КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯ

Используйте шкалу тонов во всех деловых предприятиях: покупаете ли вы или продаете, нанимаете, увольняете и особенно, когда собираетесь вынуть свои сбережения из кубышки и вложить их в "беспроигрышное" деловое предприятие. На определение тона можно положиться скорее, чем на кажущийся опыт уговаривающего вас предпринимателя.

Несколько лет назад я знала Отсутствие Сочувствия, который прорвался когтями, лестью и шантажом к высокой позиции в сфере развлечений. У людей, которые стали жертвами его уловок, не было иллюзий относительно этого человека, но положение открывало ему новые двери. Однажды он убедил нескольких состоятельных людей вложить деньги в сеть ресторанов, которыми он будет управлять. Они клюнули, потому что он был известным и "разумеется" преуспевающим (в конце концов – все о нем слышали). Но, как обычно, он приобрел больше врагов, чем друзей. Скоро предприятие было обречено на провал из-за его мелочных распрей со всеми, начиная от крупнейших инвесторов до клиентов. К удивлению тех, кто обычно ему доверял, возникла необходимость продать фирму с огромным убытком для инвесторов. То, что причина была не в самом деле, доказал новый владелец, который расширил его до многомиллионного предприятия.

ПЕРЕДАЧА СООБЩЕНИЙ

Почти каждая служебная обязанность в организации включает в себя передачу сообщений в той или иной форме, и, возможно, девяносто пять процентов проблем возникает у руководителей из-за разрыва этих коммуникационных линий.

В тот момент, когда консультант по продажам выписывает заказ, он начинает серию коммуникаций, которые должны быть переданы из отдела продаж в производственный, в отдел отправки, в бухгалтерию и так далее. Существует множество возможностей для ошибок на этом пути (что любой бизнесмен может подтвердить).

Способность человека передавать сообщение – это еще одна характеристика тона. Низко-тонный человек искажает послания, вносит изменения или по неосмотрительности (иногда умышленно) не передает их вообще. Если вы диктуете письмо своему секретарю, запишет ли она его точно? Сделав это, она отправит его без задержки?

В моем собственном бизнесе легко определить клиента, на которого работают низко-тонные сотрудники. Клиент посылает срочный заказ, требуя немедленную поставку. Однако, мы замечаем, что заказ был послан три дня спустя после его составления. Однажды мы получили "срочный" заграничный заказ, который был послан черепахе-скоростной наземной почтой вместо воздушной. Он пришел через шесть недель после составления.

Пошлите представителя компании на конференцию, и его отчет будет зависеть больше от его тона, чем от программы. Низко-тонный человек принесет вам все плохие новости. Он расскажет о банкротстве компаний, сокращении государственного финансирования и новой конкуренции, что, вероятно, разрушит ваш рынок. Он может совсем забыть о новом, перспективном клиенте из огромной компании. Он может изменить отчет о новом продукте настолько, что вы не увидите его потенциальной ценности. Человек в Скуке не принесет вам такое количество плохих новостей, но и не

расскажет что-нибудь волнующее. Он расскажет замечательные, но не относящиеся к делу анекдоты. В основном, "все как всегда". Консерватизм даст вам более стоящий отчет, хотя и принизит значимость чего-либо чрезвычайно нового или отличающегося.

Где бы человек ни находился на шкале, он и не осознает, что искажает факты. Десять свидетелей происшествия дадут вам десять разных версий происшедшего. Чем ниже человек, тем более "выдумывающей" становится его память, при этом он верит в ее подлинность. Люди в 1.1 настолько путают реальность с воображением, что даже их незначительная болтовня не заслуживает доверия; но они будут клясться, что говорят правду. Разумеется, самое дикое искажение памяти возникает внизу шкалы, где мы найдем игру воображения и галлюцинации.

ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ

Встреча Совета директоров, совещание по продажам или коллективное обсуждение – все это великолепные возможности изучить тон в организации. Если кто-то выдвигает идею смелого, нового проекта, тона проявляются в различной реакции. Человек на уровне Горя/Апатии автоматически считает весь проект безнадежным и, если это позволено, он вытащит старые неудачи и расскажет вам, насколько лучше шли дела в былые времена. Задабривание или Сочувствие возможно открыто покажет некоторый энтузиазм относительно вашей идеи, но сразу предложит планы по ее расточению (может быть, пропагандируя большую исследовательскую работу или бессмысленную рекламу). Человек в Страхе выразит все возможные волнения, "мы, наверное, останемся без последней рубашки". 1.1 неизменно притворится, что идея замечательная, но немедленно попытается подорвать ее: "Ну, сама идея, конечно, *выглядит* неплохо...". 1.5 обычно говорит прямо, что это не сработает (или найдет другую возможность остановить ее). Антагонизм, разумеется, захочет поперекаться о некоторых вещах независимо от того, нравится ли ему идея. Скука пожмет плечами и выберет течение с наименьшим сопротивлением. Консерватизм может попробовать отложить ее: "Утро вечера мудренее; давайте подробно все обсудим. Мы же не хотим быть слишком импульсивными". Он, возможно, не остановит ее, но будет тормозить. Если в группе есть 3.5 или 4.0, он может загореться идеей (если она хороша) и внести конструктивные предложения, методы внедрения, дополнительное использование, планы по рекламе и производству.

ПРОДАВЕЦ

Продавец, понимающий шкалу тонов, может правильно распознать тон потенциального клиента и поднять его до уровня интереса, туда, где совершается продажа. (Эта техника рассматривается в следующей главе). Он не только продаст, но и клиент повеселеет от общения с ним.

Продавец также защитит себя от стресса, зная, когда *не надо* продавать. Он работает в обувном магазине. Заходит женщина в Горе, он показывает ей 10 пар обуви, и она высказывает претензии по каждой из них. Если он не может поднять ее по тону, лучше не пытаться продавать ей. Она вернется через неделю с жалобой. Горе страдает низким болевым порогом. Где другой почувствует небольшое неудобство, она скажет: "Они убивают меня, это невыносимо". Горе считает почти все болезненным. Вот такое у

нее восприятие. Более того, она получает удовольствие только, когда ее предают. Клиент в Апатии скажет: "Это безнадежно, не существует товара, который подойдет мне".

Лучшие из продавцов сталкиваются с теми, кому невозможно угодить. Если вы продали товар таким тонам, ждите, что большинство из них вернутся с жалобами и требованием возврата денег или обмена товара. На них не только уходит время, терпение и прибыль, они часто подрывают уверенность продавца в своем товаре. Умный продавец попытается избежать таких клиентов, когда это возможно.

У всех иногда бывают дни, когда вообще надо было натянуть подушку на голову и остаться в постели. Такой день особенно деморализует продавца. После нескольких неудач он может начать верить в то, что экономика очень *неустойчива* в наши дни, конкуренция слишком большая, никто ничего не покупает, или во что-нибудь еще, чем может утешить себя пришедший в уныние продавец. Так легко сделать еще один шаг и сказать: "Я сдаюсь".

Однако, продавец, знающий шкалу тонов, поймет, что он опустил по тону и не будет принимать себя слишком серьезно, пока он в этом мрачном настроении. Основная разница между успешным продавцом и неудачником – *верит* он или нет низко-тонным идеям, посещающим его в плохие дни.

Самое главное, осведомленный продавец не примет решения (только потому, что он на спаде) уволиться и пойти готовить блинчики в соседней столовке. Вместо этого он должен заставить себя встретиться еще с одним потенциальным клиентом, а затем еще с одним, пока он не продаст товар. Он (и любой) должен попытаться закончить день победой. Посвежевший после сна и хорошего завтрака, у него возможно хватит смелости, он выберется из этого и будет снова продавать на следующий день.

Сфера продаж дает неограниченные возможности амбициозному человеку, но главным является то, что он продает товар высшего качества. Он должен быть уверен, что делает любезность, продавая его. Так как человек в своей основе этичен (там, под жульничеством), он не даст себе преуспеть, если думает, что обманывает других. Продавец, который прокладывает себе путь мошенничеством, в состоянии заработать, но он никогда не будет получать от этого удовольствие, так как он не сможет подняться по тону до тех пор, пока действует непорядочно.

Менеджеры по продажам выиграют, выбирая высоко-тонных дистрибьюторов и продавцов. Многие компании с продаваемыми товарами терпят неудачу из-за общей уверенности в том, что если вы наберете достаточно людей, некоторые из них будут работать хорошо (это заблуждение особенно популярно с сфере прямых продаж). Пагубные действия нескольких низко-тонных представителей могут свести на нет большинство преимуществ этого метода, потому что устная реклама также может очернить товар. Мэри говорит в своем бридж-клубе: "Я только что купила новый пылесос "Whoosh" и я полюбила его".

"О, нет! – кричит Филлис, – Моя соседка рассказала мне, что подруга ее кузины заказала такой пылесос у продавца и так и не получила его. Он просто взял ее 50-и долларовый депозит, а в компании говорят, что у них нет записей и продавец уже уволился".

Вот что такое эмоциональное существо. Эта плохая новость распространяется быстрее оспы в детском саду. Теперь весь бридж-клуб рассказывает эту историю по городу: "Не дайте себя обмануть этим продавцам пылесосов из 'Whoosh'. Они шайка проходимцев".

Все забывают о том, что Мэри довольна своим пылесосом. Так, один неэтичный продавец может фактически разрушить весь рынок для трудолюбивых людей этой организации.

Низко-тонные люди, как и следовало ожидать, неэтичны. Некоторые намеренно обманывают и клиентов, и компанию. У других просто не получается хорошо изучить продукт, они делают неверные заявления (иногда с искренним, но ложно направленным энтузиазмом), непреднамеренно врут, продают не те размеры и рекомендуют не те товары. Существует бесконечное множество возможностей потерять клиента, и низко-тонный продавец знает их все.

РАБОТА

До ухода из офиса мы должны быть уверены, что не проклинаем слово "работа". В противоположность известному мнению, удовольствие не в безделье и расточительстве. Высоко-тонный человек находит, что работа доставляет радость. Успешный предприниматель – это человек, которому нравится преодолевать трудности в управлении. Наибольшее удовольствие, которое может получить сочинитель, это сочинять. Пианист предпочитает игру на пианино всему остальному. Активный бизнесмен снижается по шкале, только если его постоянно останавливают, отвлекают или если есть низко-тонный человек, пытающийся *пожалеть* его (и таким образом разрушающий все его удовольствие), говоря ему, что он не должен работать так много.

ВЫВОДЫ

Ни один человек не может действительно преуспеть и быть низко-тонным одновременно. Это несовместимые термины.

ГЛАВА 21 ГРУППЫ

Если только вы не в пещере под ледяной глыбой где-то на Северном Полюсе, вы вряд ли избежите того, что вас попросят присоединиться, пожертвовать, подписаться под или поверить в одну группу или другую. Сегодня, кажется, существует больше групп, клубов, общежитий, лож, ассоциаций, сект и объединений, чем когда-либо – или они просто создают больше шума? В любом случае, они распространены от "Клуба собирающих и разбрасывающих камни" с острова Макинак до агрессивных евангелистов, известных как "Фанатичные проповедники Христианства" из Калифорнии.

У некоторых из нас такая же проблема, как и у богатого холостяка, о котором я недавно слышала. Он хотел завещать деньги стоящему делу, но он не мог с уверенностью остановиться на одном. Ясно, что мы раздумываем, какой группе посвятить свое свободное время, деньги и усилия.

Мы живем в культуре, изменяющейся с бешеной скоростью. Более чем когда-либо нам нужно руководство для выбора, какие из наших постоянно меняющихся ценностей разумны и подлинны, а какие потенциально губительны для человечества. Мышление,

основанное на изношенных банальностях и диких догадках, принадлежит к Каменному Веку человеческого понимания. Нам нужно надежное, соответствующее космической эре суждение, на которое мы могли бы положиться в оценке и старых суждений, и новых движений с самого их начала.

С этой честолюбивой мыслью я разработала контрольный лист из пяти пунктов (основанный на шкале тонов), который должен помочь вам определить ценность почти каждой группы, кроме, пожалуй, соседней компании, собирающейся для пересудов:

Какова цель группы?

Как группа собирается достичь этой цели?

Кто лидер этой группы?

Какова ее действительная деятельность?

Каковы их последние достижения?

ЦЕЛЬ

Хотя все члены данной группы не будут на одном уровне по тону, сформулированная (или нет) цель группы обычно находится где-то на шкале. Высоко-тонная цель направлена на выживание. Это может быть "остановить разрушение" (не путать с "остановить все" группами), сохранение, восстановление, продвижение, обучение или "давайте хорошо проведем время". Цели наиболее высокого тона направлены больше на улучшение будущего в долгосрочной перспективе, чем на воскрешение прошлого или поддержание настоящего.

Цели группы значительно разнятся в масштабах. Некоторые клубы существуют ради интереса, улучшения или удовольствия только их членов (бридж-клубы, танцевальные клубы и др.). Другие собираются ради улучшения отношений в семье или романтических отношений (Ассоциация Учителей и Родителей, группы обучения ребенка, Ла Лече Клуб и существуют даже команды с сексуальным уклоном, которые собираются для разнообразной необычной деятельности, которую я не собираюсь обсуждать здесь перед детьми). Другие организации существуют ради выгод для профессии или группы людей (профсоюзы, объединения, профессиональные ассоциации, этнические группы, феминистское движение, движение гомосексуалистов за равноправие, благотворительные организации, государственные департаменты, политические партии, городские ассоциации и многие другие). Некоторые группы создаются для сохранения или развития человечества (планирование рождаемости, медицинские исследования и др.). У других – общие интересы в жизни растений и животных (борцы за охрану природы, Общество защиты животных от жестокого обращения, Общество по сохранению дикой природы и других природных ресурсов). Некоторые пытаются объединить всю планету до того, как она разрушится (группы мира, борцы за окружающую среду, ООН). Другие изучают или объясняют непознанное (уфологи, астрологи, организации экстрасенсов и духовные группы). Наконец, есть группы, которые объединяются для понимания и улучшения духовного существования человека и его отношений со всей вселенной (церкви и религиозные философии).

Высоко-тонная группа с самой важной целью была бы заинтересована в выживании человека и всей вселенной – и физически и духовно. Присоединяясь к клубу

прыгания по камням просто ради удовольствия, высоко-тонный человек будет также принадлежать к группам с более значительными целями.

КАК ГРУППА НАМЕРЕВАЕТСЯ ДОСТИЧЬ СВОЕЙ ЦЕЛИ?

Часто можно увидеть высоко-тонную цель в тандеме с низко-тонным решением. Воинствующая группа может говорить, что спасает нацию, когда ее решение для достижения этого: уничтожить людей и сжечь все здания. Существуют сотни благотворительных организаций, чьей целью является помощь обделенным, но чье решение – Задабривание (а не реабилитация). В долгосрочном плане их помощь скорее вредоносна, чем полезна.

РУКОВОДСТВО

Часто функционирование организации полностью зависит от харизмы одного сильного человека. Важно оценить тон лидера и то, зависит или нет существование группы от этого лидера. Извращенное, незитичное руководство разрушит полезный эффект любого усилия независимо от того, насколько высоко-тонна цель и предложенные решения. Если руководство кажется хорошим, но вы не уверены, смотрите следующие пункты.

РЕАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Вот вопрос, который разоблачает мошенничество: Чем в *действительности* занимается группа в соотношении с тем, чем она должна заниматься? У организации может быть самая высокая цель, высоко-тонное решение и убедительное руководство, но является ли деятельность высоко-тонной?

Этот вопрос помогает нам снять маску с Мортимера Меркея, благовидного 1.1, возглавляющего Общество Поддержки и Улучшения Состояния Отверженных и Униженных. При близком рассмотрении мы находим, что отверженные все еще подавлены, но Мортимер ездит на Феррари и живет в двадцати комнатном особняке, не имея никаких (других) видимых источников дохода.

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ

Достигает ли группа свою цель, не разрушая больше, чем создает?

Обычно трудовые профсоюзы делали много для установления финансового баланса между недобросовестными предпринимателями и обманутыми рабочими. Сегодня, однако, маятник часто отклоняется в другую сторону и результаты в действительности вредоносны (не всегда, конечно, доходит до судебного разбирательства).

В прошлом году Союз работников автомобильной, авиакосмической и сельскохозяйственной отраслей США объявил безвременную забастовку, которая чуть не нанесла урон слабеющей экономике США. Они добились минимальной оплаты в 12 тысяч

долларов в год для своих членов, но, спустя несколько месяцев, они умоляли руководство помочь им решить две проблемы: алкоголизм и наркоманию, которые сейчас считаются основными причинами прогулов на производстве. Не удивительно, что наибольшее число рабочих сползает в Апатию, когда продолжают получать больше и больше денег за меньшую работу. Невозможно повысить чье-то чувство собственного достоинства, когда его зарплата повышается, а вклад в дело – нет.

ИДЕАЛЬНАЯ ГРУППА

Идеальной группой будет та, у которой высоко-тонные цели, решения, руководство, деятельность и достижение цели.

Я не собираюсь проводить здесь пространный анализ группы, но, возможно, некоторые комментарии о самых известных из них сделают более легким в использовании тест из пяти пунктов для ваших собственных оценок.

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Поддержание многих университетов, фондов медицинских исследований, церквей и клубов, хотя бы отчасти зависит от благотворительности общественности. К нам часто обращаются с просьбой о пожертвовании в одно или другое дело, и таким образом многие люди силой или стыдом загнаны в Задабривание. Однажды я поняла, что если сделаю даже самый скромный вклад в каждую организацию, которая ищет моего участия, я сама буду нуждаться в благотворительности. Поэтому теперь я использую пять раскрывающих пунктов прежде, чем решить в пользу какого-либо воззвания. (С некоторыми изменениями эти пункты могут также быть применены к человеку, которому вы захотели бы оказать финансовую поддержку.) Когда благотворительная организация задабривает, не исправляя, я ее не поддерживаю.

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ГРУППЫ

Если они в радость и поднимают вас по тону, почему бы и нет?

ПРОГРАММЫ РЕАБИЛИТАЦИИ ОТ НАРКОТИКОВ

Сегодня существует бесчисленное множество групп, сформированных с целью исцеления от наркотической зависимости, и они значительно разнятся по своей эффективности. Недавно правительство США спонсировало четыре программы избавления от наркотиков, которые затем в отчете были названы "полными неудачами". В соответствии с отчетом план провалился, потому что решением, предложенным лидерами групп, было воздержание, в то время как участвующие молодые люди не считали все наркотики вредными. Так как не было соглашения о конкретной проблеме и решении, понятно, что результаты были немного неопределенными.

В противоположность одна из наиболее успешных в мире программ избавления от наркотиков была организована несколько лет назад в тюрьме штата Аризона. Названная Нарконон, программа была начата человеком, потерпевшим провал три раза, имеющим за плечами девятнадцать лет зависимости от героина. Используя как тренировочные упражнения (разработанные Л.Роном Хаббардом), так и групповое изучение религиозного и философского материала, написанного Роном Хаббардом, программа достигла избавления от тяжелой зависимости от наркотиков в 80% случаев. Реабилитационные действия, основанные только на физическом или только на духовном излечении, редко достигают более 10-15 процентов.

Используемый сейчас в нескольких тюремных системах (как для наркоманов, так и для других обитателей), Нарконон, обращающийся к духовному и физическому здоровью человека, продолжает создавать энтузиастов, хорошо приспособленных граждан, которые возвращаются в общество, имея высоко-тонные цели. Так как в группу входят только добровольцы, понятно, что существует соглашение о цели и результаты подтверждают надежность решения и руководства.

ДВИЖЕНИЕ ЗА РАВНОПРАВИЕ ЖЕНЩИН

Вероятно, большую часть моей жизни я и без знамен была борцом за равноправие, особенно перед раковиной, полной грязной посуды, или слушая какого-нибудь субъекта с коэффициентом интеллекта амебы, говорящего мне: "Ты знаешь, ты довольно умна для женщины". Однако когда борцы за равноправие женщин впервые подняли общественный бунт, признаюсь, я часто не была горда за свой пол.

Разумеется, цель была стоящей: женщины должны иметь равное признание и возможности. Ни один высоко-тонный человек не будет с этим спорить. Однако, лидеры в 1.5 – шумные, грубые, воинствующие и угрожающие – часто достигали уровня безумства, что лежит за гранью любых разумных переговоров. Я возражала как против большого уклона в "ненавидьте мужчин", так и против того, что женщина должна пожертвовать очарованием и грацией, чтобы получать равную зарплату.

В то время как феминистки кричали изо всех сил, леди из Калифорнии написала книгу, начавшую движение, отстаивающее более "женственную" роль, при которой женщина беспомощна, кричит при виде паука, становится хрупким иждивенцем и использует слезы, надувает губы и хнычет, чтобы показать своему мужчине, что она женщина.

На помощь!

Разумеется, должно быть решение между курящей сигары феминисткой со свирепым характером и мотыльком, беспомощно порхающим между Горем и Страхом. Оно есть. Это – высоко-тонная женщина.

Сегодня многие высоко-тонные мужчины и женщины занимаются общим делом и работают (с гораздо меньшим шумом) над устранением дисбаланса в домашних и рабочих ситуациях.

Однако, прежде чем мы сможем полностью избавиться от ужимок, мы должны прекратить обвинять мужчин во всем. В конце концов, мы, женщины, внесли свою долю в обман, попустительство и низко-тонные игры.

Несомненно, период настоящих феминистских оскорблений выиграл нам несколько (скупых) скаутских очков, но теперь это зависит от каждой женщины, быть как можно более этичной и высоко-тонной, чтобы получить уважение, которого она хочет. Тем временем, я надеюсь, хронические типы в Гневе не пойдут слишком далеко и не разрушат все; потому что когда шум стихнет, я по-прежнему буду хотеть иногда испечь печенье, в обмен на роскошь иметь представителя более сильного пола, который бы побеждал моих драконов, делал ремонт и подставлял мне милое, крепкое плечо, чтобы иногда на него опереться.

Это никогда не было *настолько* уж плохо.

ДВИЖЕНИЕ ГОМОСЕКСУАЛИСТОВ ЗА РАВНОПРАВИЕ

Раз уж мы говорим о мужчинах и женщинах, мы можем также решить вопрос с промежуточной областью. Групп за равноправие гомосексуалистов появилось как грибов после дождя. Оказалось, что они работают более открыто, чем мы обычно присуще 1.1. Они, разумеется, набирают силу количеством, но тот факт, что они больше не туалетные педерасты, не обязательно означает, что скрытое и разрушительное намерение исчезло. Давайте рассмотрим их цель: они просят понимания, признания, свободы и гражданских прав. Все это милые, хорошо звучащие слова. Однако, мы должны отметить, что они *не* просят никакой помощи для излечения их отклонений (на самом деле, худшие из них не признают, что их поведение ненормально, они утверждают, что это просто дело вкуса. Знаешь, я люблю груши, а ты – брюкву).

Их решение – *опустить* согласие общества до их уровня, где мы бы оправдали их неразборчивость и извращенность (не упоминая предрасположенность к распространению венерических заболеваний). Они не просят общество помочь им подняться туда, где мужчина рад быть мужчиной, а женщине нравится быть женщиной (не зацикливаясь на этом).

В "Науке выживания" Л. Рон Хаббард сказал: "... человек, в общем и целом, моногамен ... невыживательно не иметь хорошо упорядоченную систему для рождения и воспитания детей семьями".

Я слышала пару голубых, приглашенных выступить в общественном клубе. Конечным продуктом их движения, сказали они, была бы полная сексуальная свобода для всех. Они предлагают "раздавить" (их выражение, не мое) роли в семейной структуре. Их возражения против стереотипных ролей (доминирующий мужчина, покорная женщина) имеют долю правды; однако когда их спросили, что заменит семейную структуру, один из них, грациозно отмахнувшись, ответил, что будет "как-нибудь" работать.

Кто-то спросил, как они ответят на то, что большинство натуралов считают гомосексуальные действия отвратительными. Один из них быстро ответил: "Люди реагируют так на гомосексуальность только потому, что боятся открыть это у самих себя". (Значит ли это, что когда вас передергивает при виде собаки, едящей отходы, вы на самом деле сами хотите есть отходы?) Это был ловкий (и скрытый) способ заставить замолчать все возможные протесты от любого, у кого все гормоны там где надо.

Чтобы оценить социальную значимость таких групп, вам нужно лишь заметить, что *не* существует высоко-тонных гомосексуалистов.

Терпимость к национальности, расе, вероисповеданию и др. – это неотъемлемая характеристика высоко-тонного общества. Терпимость к нездоровому состоянию, однако, содержит апатичное принятие обстоятельств как неизменяемых. Разумеется, гомосексуализм не следует оскорблять или осмеивать. Но общество, настроенное на выживание, должно видеть любую аберрацию как таковую и пробовать поднимать людей из низкой эмоции, которая создает ее.

ПРОФЕССИИ

Мы можем использовать шкалу тонов (и пять пунктов) как для исследования всех профессий, так и для людей к ним принадлежащих.

Президент Американской Психологической Ассоциации недавно призвал к развитию и всемирному использованию наркотиков для предотвращения эксплуатации слабых сильными. Он сказал, что выживание человека стало моральной проблемой, и что биохимическое вмешательство может быть лучшим методом преодоления "плотских, первобытных и примитивных склонностей в человеке ... Мы больше не можем позволить себе полагаться только на традиционные, донаучные методы в сдерживании человеческой жестокости и разрушительных действий".

Давайте надеяться, что он просто пытался призвать к каким-то конструктивным действиям, потому что если это ошеломляющее заявление представляет конечный продукт психологии, возможно, эта профессия должна стать историей вместе с другими примитивными средствами (как кровопускание), которые не справились с задачей.

ВЫВОДЫ

Многие группы привлекают людей определенного тона. Сочувствующий человек может присоединиться к братским группам и, хотя он кажется благодушным, он на самом деле прячется. Люди в Гневе и Антагонизме первыми присоединятся к протестующим группам, потому что им нравится возможность побороться. Многие люди в Страхе будут следовать прямо за ними, потому что такие группы помогают им стать более живыми.

За сценами организованного насилия мы можем увидеть за работой хитрых 1.1 и 1.2. Недавно газетный обозреватель сообщил, что видел секретные пленки университетского восстания. Пленки показали, что воинствующие люди, которые громко требовали крови, тихо отступили, когда насилие на самом деле началось. Как профессиональные агитаторы они достаточно искусно улизнули под прикрытием беспорядка, который они начали, таким образом, избегая арестов и известности.

Главная вещь, о которой вы должны помнить, выбирая свою группу, это то, что она находится где-то на шкале тонов по своей цели, решению, лидеру, деятельности и конечному продукту.

Теперь, когда вы знаете все это, вы можете быть преданными всей душой, когда это того стоит.

ГЛАВА 22

ШКАЛА ТОНОВ И ИСКУССТВО

"Почему-то мне нравится эта картина, а та ... нет!". "Я никогда не мог слушать большую часть классической музыки, она действует слишком угнетающе". "Может быть, это не очень хорошее произведение, но книга мне все равно нравится".

Нравится это или нет творческим личностям, большинство людей реагируют на искусство эмоционально, так как существует определенная связь между шкалой тонов и искусством. Эстетика формирует свою шкалу, начиная от безделушки из дешевой лавки до изящества шедевра. Эта шкала движется (перпендикулярно) вверх и вниз по шкале тонов. Поэтому, мы можем найти совершенное искусство, которое вызывает уныние. И наоборот, мы можем увидеть веселую, высоко-тонную работу, которая совсем не идеальна эстетически.

Когда человек говорит: "Я знаю, что это должно быть хорошо, но меня это не привлекает", он возражает эмоциональному тону этой работы; он может предпочесть что-то грустное, сентиментальное, пугающее, загадочное, отчаянное или ненавязчивое, в зависимости от его тона.

Существуют тысячи песен в зоне Горя, и они разнятся от массы быстро забываемых новинок до утонченной классики. Вы узнаете, что эстетика имеет большую ценность в повышении по тону, если определенные книги, картины или музыка наполняют вас волнением и удовольствием.

ДОЛЖНА ЛИ ТВОРЧЕСКАЯ ЛИЧНОСТЬ БЫТЬ НЕВРОТИКОМ?

Художник, который хочет отразить жизнь правдиво, должен быть в состоянии рассмотреть все тона от Апатии до Энтузиазма с равно беспристрастных точек зрения. Его собственное положение на шкале тонов не должно влиять на его творческие способности. Многие из самых талантливых творческих личностей находились или находятся низко по тону. Однако, творческой личности не обязательно быть невротиком для того, чтобы творить (эта мысль, которая, кажется, получила распространение, несмотря на то, что она не обоснованна). Хотя творческий человек в состоянии творить, когда он в низком тоне, он будет более здоровым и искусным, если поднимется по тону, и ему не нужно как-либо жертвовать своим настроением, стилем и талантом. Никто не стал хуже, поднявшись по тону.

"Хороший поэт может весело написать достаточно страшное стихотворение для того, чтобы сильный человек съехался или стих достаточно веселый для того, чтобы рассмешить плачущего. Способный композитор может написать музыку либо достаточно завуалированную, чтобы заставить садиста закачаться от восторга, или достаточно открытую, чтобы возликовали великие души. Творческий человек работает с жизнью и с вселенными. Он может иметь дело с любым уровнем коммуникации. Он может создать любую реальность. Он может усилить или сдержать любое аффинити"

— Л. Рон Хаббард, "Наука выживания".

НА СЦЕНЕ

Шкала тонов может быть полезна актеру, сценаристу и режиссеру. Актриса, играющая сцену драматического Горя, изобразит ее более легко, если понимает все характеристики 0.5, многие из которых могут быть переданы без слов (выражение, поза, движение и задержка общения). Человек в Горе сутулится, его взор потуплен. Он никогда не дает быстрых, энергичных ответов. Он тяжело вздыхает. Он настолько закрыт в себе, что ему тяжело заинтересоваться чем-то или кем-то еще.

Актер или актриса, тренируясь, могут упражняться, выбирая несколько строчек и произнося их в каждом тоне по шкале.

ПИСАТЕЛЬ

Бесчисленное количество писателей выживают (и даже преуспевают) без формального изучения шкалы тонов. Однако лучшие из них на самом деле используют этот материал, когда безошибочно исследуют и описывают человеческую природу. Если вы пишете о людях (реальных или вымышленных), использование шкалы тонов упростит вашу работу и сделает ее более достоверной.

Если бы каждый публицист и историк знал шкалу тонов, было бы просто определить, был ли какой-то известный человек великим государственным деятелем или хитрым подлецом.

Недавно я прочитала о популярном, но спорном человеке. Так как он достаточно влиятелен, я очень хотела узнать его тон. К сожалению, я не могла сказать, был ли он 1.1 или высоко-тонным, потому что автор настойчиво навязывал свою собственную эмоцию через косвенный и завуалированный критицизм. Представители Скрытой Враждебности обычно поступают так, чтобы дискредитировать высоко-тонного человека. Когда я закончила статью, я знала об авторе больше, чем о предмете статьи.

Иногда, из-за восхищения (или приказа редактора), автор наделяет своего героя несуществующим высоким тоном. Однако, если включено достаточно цитат, вы можете легко игнорировать автора статьи и сделать правильную оценку.

"В ОБРАЗЕ"

Возможно, с тех пор как первый пещерный человек нарисовал иероглиф на стене, обучающихся писателей наставляли держать вымышленных персонажей "в образе", хотя им редко говорят, как точно это делать. Однако сегодня лучшее толкование этой недостаточно определенной фразы лежит в использовании шкалы тонов.

Выбрав хронический тон персонажа, вы можете удерживать его в образе, поддерживая эту эмоцию, пока по сюжету не появляется ситуация, которая оправдывает повышение или понижение по тону. Тем временем вы можете предугадывать его реакции: когда ему угрожают, будет ли он храбрым, упрямым, трусом или так низко, что не будет знать об угрозе? Будет ли он честен, столкнувшись с искушением? Вообще, будет ли он нравиться или нет? Будет ли он поддерживать или подавлять окружающих своим присутствием?

Вы можете показать деревенского пьянчужку как легкого в общении или неуживчивого под градусом. Однако, если он протрезвеет, он может опуститься в Апатию – мрачный и задумчивый.

Злая проститутка (такая, как ее изобразила Барбара Стрейзанд в фильме "Сова и кошечка" ("The Owl and the Pussycat")) имеет такие же характеристики 1.5, как и жесткий генерал. Персонажи могут быть богатыми, бедными, тошнотворными интеллектуалами, тупыми неучами, благонравными, вполне моральными, вполне безнравственными или открыто скупыми. Они могут быть элегантными или неряшливыми. Они могут быть из индейского племени или вращаться в Нью-Йоркских светских кругах. Но если тон постоянен, то его можно узнать как в светской девице, так и в измотанной домохозяйке из г. Хобокена ("Я знаю точно такого человека").

НЕСКОЛЬКО ЗНАМЕНИТЫХ ПЕРСОНАЖЕЙ

Один приятный способ практики шкалы тонов – определение тона людей (реальных или вымышленных) из книг, статей, фильмов или спектаклей. Давайте определим нескольких для разогрева ...

Этот знаменитый изящный персонаж, Долговязый Джон Сильвер в "Острове сокровищ", был определенно 1.1, как доказательство – его подлый обман и улыбающаяся наружность.

Гамлет, кажется, двигался по шкале; но, когда он произнес свое знаменитое "быть или не быть", он был пойман в нерешительность Горя. Его дядя (Король) служит примером подавляющего 1.1, чье хитрое надувательство привело к смерти всех вокруг него.

В "Любовной машине" Жаклин Сьюзан описывает человека в Отсутствии Сочувствия – Робин Стоун.

В пьесе "Пигмалион" Бернارد Шоу также дал нам пример Отсутствия Сочувствия – Генри Хиггинс. Лиза Дуллитл, вспыльчивая и прямая, была чаще всего в Антагонизме, а иногда в Гневе. Недостаток сочувствия Хиггинса проявляется в его полной неспособности ощутить или понять чувства Лизы, хотя иногда он использует "задабривающую ловкость" 1.1 или впадает в приступ раздражительности. После продолжительного влияния друг на друга Шоу (правдоподобно) устанавливает отношения на среднем уровне (1.5): "Она огрызается на него, когда он слегка выводит ее из себя или без причины ... Он ругается и издевается, и отчитывает ..."

Томас Бергер в "Маленьком человеке" описывает в общих чертах сиделку в 1.1 в нескольких кратких предложениях: "... тучная, чрезмерно любопытная и злобная ... одна из тех людей, кто потакает своему моральному кодексу, как пьяница потакает своей жаждой ... и дошла до того, что сделала несколько мерзких намеков ... Более чувствительный человек принял бы мое бормотание за проявление уныния, но миссис Бур была невосприимчива к подобным тонкостям".

В "Крестном отце" Марио Пьюзо мы видим эмоциональный уровень организованной преступности (от 1.1 до 1.5). Крестный отец, часто не сочувствующий, иногда злой, большую часть времени находился в 1.1. "Мы – разумные люди. Мы можем прийти к разумному решению", но под искусственным дружелюбием существовало всеми разделяемое знание того, что любого, кто не подчинится, просто уничтожат. Частые

проявления сентиментальности и доброты были просто приемами 1.1 для получения контроля над другими. Несмотря на его несомненную любовь к семье, его деятельность поставила их под постоянную угрозу со стороны либо закона, либо конкурирующих гангстеров. Мы также видим экзальтированное эго 1.1, когда он требует "полного уважения" от своих подчиненных, постоянно заявляя о своей "чести" и в то же время позволяя себе вероломство, обман и предательство.

Курт Ваннегут из "Бойня-пять" ("Slaughterhouse-Five") великолепно изобразил Апатию в смешном, сострадательном не-герое Билли Пилгриме.

СИЛА ПРОЯВЛЕНИЯ ТОНА

Писатель также может замечательно (и реалистично) использовать *силу проявления* тона. Некоторые персонажи ярко выражены, тогда как другие остаются на втором плане, сильно не вторгаясь в историю, так же как это происходит в жизни.

Мы видим 1.1 – привлекательный и приятно удивляющий – очаровательный, ребячливый, женский угодник, которого в общем можно простить. Конечно, на него по-прежнему нельзя положиться, доверять и он неэтичен. Некоторые из его шуток будут обидными, он не выполняет соглашения, он не настойчив в работе. Он имеет все характеристики 1.1, но его очарование делает его социально приемлемым (пока вам не приходится от него зависеть). Это низкий уровень, легкий 1.1. С другой стороны, мы встречаем более выраженного 1.1 и, хотя он все еще носит пластиковую улыбку, он настолько склонен к разрушению, что не оставляет после себя ничего, кроме слез и разочарований. Разница между ними – масштаб.

Один человек в Апатии может быть практически незаметен, тогда как другой сидит в углу, ничего не говоря, но наполняет комнату тяжелой, удушливой безнадежностью.

РЕАЛИЗМ ПРОТИВ РОМАНТИЗМА

В течение долгого времени нас забрасывали произведениями на творческом уровне называемом *реализм*. Для этой школы жизнь – мусорное ведро. "Говорить, как оно есть" – значит изображать пьянство, обман, пристрастие, проституцию, криминал, порочность, убийство, несчастье, печаль и каждую форму духовной деградации. Честный реализм показывает как розы в саду, так и помойку на заднем дворе.

Обычно рядом всегда есть кто-то, кто оценит любой тон произведения. Однако, писателям не повредит отметить популярность высоко-тонных авторитетов: Шерлок Холмс, Джеймс Бонд, Тарзан, Супермен, Одинокий Рейнджер и любой герой, который может стрелять с бедра с закрытыми глазами и никогда не промазывает. Удовольствие – верить в суперчеловека, и не важно насколько приземлено его состояние, человеку никогда не наскучит непобедимость другого.

Высоко-тонное произведение не должно быть веселым каждую минуту. "История любви" Эрика Сигала – великолепный пример высоко-тонной истории о молодой паре, знакомящейся на уровне взаимного антагонизма, влюбляющейся, поднимающейся по тону к очаровательно подтрунивающим, но содержательным отношениям. Горе (в последней части книги) показывает, каким образом высоко-тонные люди ведут себя в подобной ситуации. Критика этой книги разделяется на две части: за или против. Кажется,

никто не остается равнодушным. Сигал тонко играет на эмоциональных реакциях, так что и высоко-тонные и низко-тонные читатели глубоко тронуты этой книгой в десять носовых платков. Однако в войне критиков первый выстрел сделали 1.2. Отсутствие Сочувствия не позволяет никому пробиться сквозь его атрофированное сострадание, так что он отстреливается, насмешливо клеймя работу "романтизмом". А тот из аудитории, кто смеется, когда кругом все плачут, скорее всего 1.1.

Если бы мистер Сигал рассмотрел поближе тех, кто яростно нападал на его книгу, он бы увидел, что все они в 1.1 или 1.2. Они хранят награды для низко-тонного искусства, которое вносит вклад в деградацию и разрушение человеческого рода.

ПОВОРОТНЫЙ МОМЕНТ

Почти всем криминальным сюжетам требуется поворотный момент, чтобы добавить интерес и ввести желаемую концовку. Налаживается жизнь несчастного беспризорного ребенка. Жестокий преступник решает встать на праведный путь. Бабник понимает, что все-таки любит жену.

Люди действительно принимают серьезные решения, которые изменяют их жизнь, но писатели чаще других выходят "из характера" по этой схеме.

Когда человек испытывает (или причиняет, или является свидетелем) большое расстройство, потерю или непонимание, он скорее примет решение, которое изменит ход его жизни, но выбор, который он сделает, будет низко-тонным. Когда он падает по тону, он не может принять высоко-тонное решение или решить быть высоко-тонным. *Любое решение, принятое в период огорчения в низком тоне, будет низко-тонным решением, принятым для того, чтобы такие обстоятельства больше не повторялись.*

Именно во время подобных сильно угнетающих моментов жизни человек решает снизить аффинити к своему брату ("Я больше никогда не люблю"), иметь меньше согласия ("Никому нельзя доверять"), общения ("Вы больше не застанете меня болтающим"). Именно тогда он принимает решение бросить школу, уехать из города, напиться, никогда не доверять женщине, никогда не верить никому, никогда не говорить правду или снова пытаться помочь кому-нибудь.

Скажем так, жестокий убийца в Отсутствии Сочувствия стреляет в полицейского и ранит вместо этого маленькую девочку. Он сразу испытывает угрызения совести и пытается поправить ситуацию, щедро одаривая подарками и деньгами девочку и ее семью. Общество может теперь считать его "хорошим" человеком, но автор должен понимать, что этот человек находится в Задабривании и все его поведение должно соответствовать этому. Он по-прежнему будет неэтичным, слабым и неэффективным.

Если вы хотите, чтобы герой исправился, вы должны спланировать обстоятельства, чтобы поднять его по тону. После моей лекции в Калифорнии молодой сценарист подошел ко мне и сказал: "Я только недавно узнал о шкале тонов. Я пишу новую пьесу, она почти закончена и я обнаружил, что моя героиня человек в Горе. Я не хочу закончить пьесу на таком ее тоне, но, если я полностью изменяю ее тон, мне придется переписать почти каждую сцену. Существует ли какой-нибудь правдоподобный способ, чтобы под конец пьесы поднять ее по тону?"

"Да, – ответила я, – покажите поворотный момент побед, не поражений. Позвольте ей преуспеть в чем-то, чего она добивается; может быть, пусть уйдет тот, кто держит ее

внизу". Человек в этом положении может испытать значительный подъем после любой небольшой победы: испечь торт, который не упадет, или завести испорченную машину. Я пошла дальше и предложила ему провести ее вверх по тонам, выделяя одни больше, чем другие. "Она могла бы начать с проявления сильного интереса к другим, затем она могла бы стать более смелой и стремящейся побороть все, что ее останавливает. Продолжайте давать ей победы, и вы можете поднять ее так высоко, как только захотите".

По-видимому, это решило проблему, так как его лицо озарилось, как от взлетающей ракеты: "Да, я могу это сделать. Yay! Вы сохранили шесть месяцев переписывания".

ОСОЗНАНИЯ

Когда вы описываете придирчивого, злобного персонажа, который несет ужасную потерю и понимает, что он должен стать хорошим человеком, помните, что он принял решение, находясь в середине Горя ("Лучше мне измениться. Я приношу слишком много боли"). Если вы настаиваете на наделении его стереотипным золотым сердцем, помните, что это сердце сделано из смеси 0.8 и 0.9.

Если вы хотите, чтобы персонаж сам "осознал", что он был трусом или дрянью, и хотите, чтобы он стал высоко-тонным героем, вы должны разработать путь поднятия его по шкале до того, как произойдет это "осознание". Люди не в состоянии конфронтировать правду о себе, пока они находятся в низком тоне. Около самого дна шкалы замечательные осознания имеют свойство быть ничем иным, как значительными заблуждениями.

Низко-тонный человек, поднимаясь вверх, идет через Гнев, и это естественный поворотный момент. На этот раз бывший трус скажет: "Довольно распускать нюни. Я устал быть привратником всех и каждого. С этого момента я становлюсь жестким". Однажды найдя в себе силы разозлиться, он может подняться наверх. В Гневе человек настаивает на открытом выяснении отношений, на конфронтации лицом к лицу. Не пытайтесь перепрыгнуть через Гнев, поднимая человека по шкале. Это не реалистично.

Иногда мы читаем о случаях, когда люди "пробуждаются" после продолжительного периода темной полосы их жизни. Существует два объяснения этого феномена. Такое может произойти с высоко-тонным человеком, понесшим потерю и взлетающим обратно, приобретая опыт.

Человек в Консерватизме чуть не погиб в автомобильной катастрофе. В течение восстановления он почувствовал себя таким слабым и беспомощным, что решил на самоубийство. Однако он смог зацепиться за нитку разума и постепенно вернул свою силу, и поднялся обратно по шкале. Сегодня он выше по тону, чем раньше. Если он встречает симпатичную девушку, он целует ее. Когда он просыпается и светит солнце, он считает, что день прекрасен. Идет дождь, а он по-прежнему считает, что день прекрасен. Он менее замкнут и больше веселится: "Я понял, насколько хорошо быть живым".

Однако, многие "достижения", о которых мы слышим, не что иное, как застревание человека в философской Апатии. Определяющий фактор таков: что он делает после этого? Идет ли он дальше и становится более эффективным или разрабатывает сидячую философию о смысле грани стакана?

Вот интересное и постоянное явление, которое я часто замечаю: если человек внезапно проявляет интерес к мистическим, оккультным или символическим объяснениям всего, то это свидетельство того, что некоторый его замысел был разрушен. Он тихо заснул в мирной Апатии, где теперь все объясняется звездами, числами и символами – все они таинственно предопределены и вне его контроля.

ОКРУЖЕНИЕ ТВОРЧЕСКОГО ЧЕЛОВЕКА

Высокое творчество не может иметь место в атмосфере низко-тонного критицизма. Творческий человек должен тщательно выбирать свое рабочее окружение, близких друзей, учителей и критиков.

Чем более успешен творческий человек, тем больше низко-тонных людей он притягивает. При необходимости используйте вилы, чтобы избавиться от них. Творческому человеку нужны свободный ум и мирное окружение. Если вы поделитесь своими мечтами с низко-тонным человеком, он разобьет их. Посмотрите вокруг, и вы увидите много друзей, имеющих истории, которые никогда не были написаны, и песни, которые никогда не были спеты, потому что они присоединились к кому-то ниже тона 2.0 и вскоре сдались.

ВАШИ КРИТИКИ

Лучше некоторое время незаметно смущаться, чем попросить оценить вашу работу не того человека. Творческий порыв часто хрупок, и начинающего артиста легко лишить мужества, если его незрелые начинания сильно уязвлены. Даже опытные писатели ранимы.

Хорошо известный автор показал свою незаконченную рукопись другу. Друг немного покритиковал, и писатель отложил рукопись почти на год. После того как он достаточно оправился для завершения книги, она стала бестселлером.

Выбранный вами критик может быть часто публикуемым, иметь высокие награды и штамп "авторитет" от какого-нибудь высокого учреждения, но, если вы хотите выжить как творческая личность, используйте его положение на шкале тонов как основной диплом. Хотя он может знать свой предмет хорошо, его комментарий идет через его тон. Если тон низкий, его намерением будет остановить вас. Ниже 2.0 не существует такой вещи как *конструктивная критика*.

За несколько лет я столкнулась с множеством преподавателей, обучающих профессии литератора. В Freshman English была женщина в Скуке, чей литературный критицизм сводился к исправлению грамматических ошибок и структуры предложения. Не поощряя, не препятствуя никакому возможному таланту, она была безобидной.

Преподаватель в Антагонизме с курса сочинения любил бросать философский вопрос в класс и поощрял жаркий спор. Хотя мы и вовлекались во множество стимулируемых устных ссор, мы не узнали ничего о писательском мастерстве.

Следующий встретившийся мне профессор был чистое Сочувствие, который настолько понимал хрупкость художника, что никогда не позволял себе в преподавании ни критики, ни внесения конструктивного замечания. Он даже не давал заданий. Его класс был "свободным" – свободным даже от помощи.

Наиболее отбивающим охоту был преподаватель в 1.2, который специализировался на подрыве уверенности своих студентов. Мы просили конкретного совета относительно пьесы, он витиевато отвечал: "Если вы хотите изучить искусство сравнения, прочтите Георгия Портли Ламента". Он часто ссыался на малоизвестные произведения, намекая, что пока мы не прочитаем их – мы безнадежны. Критикуя грубыми обобщениями, он оставлял своих студентов недовольными и обескураженными своей работой и точно не знающими как ее улучшить.

В конце концов, я нашла высоко-тонного преподавателя (такие действительно существуют) и отличия были разительными. Не имея желания ни задеть, ни лишить мужества своих студентов, он хвалил так часто, как только мог. С другой стороны, честное отношение к своей работе (и собственные способности в этой сфере) сделало его способным критиковать по необходимости. Важным отличием было следующее: он делал замечания *конкретные*, а не общего характера.

Я рассказала об этом своему другу, преподавателю гуманитарных наук в университете, и он горячо меня поблагодарил. Остро осознавая ранимость своих студентов, он никак не мог понять, как критиковать, пока я не упомянула слово "*конкретно*".

Такого рода исправления не ранят (если только студент не находится в низко-тонном тщеславии), потому что художник точно знает, как улучшить свою работу, он узнает что-то новое.

Между прочим, это основная причина того, что письменное отклонение рукописи настолько лишает писателя мужества. Это – *утверждение общего характера*. Там нет ключа к разгадке того, почему его рукопись не продалась. Когда автор знает настоящую причину (не важно, насколько она ужасна), это легче конфронтировать¹⁹, чем его собственное низко-тонное воображение, и он может быть в состоянии исправить пьесу. Я знаю, что сейчас некоторые издания составляют письменный отказ в форме перечня недостатков и, я уверена, это приносит пользу.

ВЫВОДЫ

Выбирайте свое искусство, свое окружение, своих учителей и критиков по их эмоциональному тону. Вам нужна низко-тонная помощь так же, как заболевание малярией.

Все доводы за то, чтобы творческий человек был высоко-тонным, а не низко-тонным. Рон Хаббард сказал, что "художник, который через грубость и вульгарность разрушает нравы расы, таким образом, разрушает расу" ("Наука выживания").

С другой стороны, высоко-тонные творческие личности – самые могущественные люди на планете, так как эстетика – самый быстрый из всех способов поднятия по тону большого количества людей.

¹⁹ Быть лицом к лицу с чем-то без попыток избежать или уклониться. – Словарь терминов Дианетики и Саентологии

ГЛАВА 23

КАК СПРАВЛЯТЬСЯ С ЛЮДЬМИ ПУТЕМ СООТВЕТСТВИЯ ИХ ТОНУ

Как вы можете поднять дух у потерявшего мужество продавца? Как обращаться с 1.1, который пытается вас расстроить? Как остановить нападки журналиста в антагонизме, берущего у вас интервью? Какой наилучший способ побудить незаинтересованного клиента к покупке? Как ободрить друга? Что делать, когда кто-то злится на вас?

Другими словами, как управлять низко-тонными людьми? (Высоко-тонные люди не требуют управления, от них получают удовольствие).

Если вы просто заинтересованы в преуспевании на работе, а не в ее реконструкции, вы можете попробовать соответствовать тону.

ЧТО ТАКОЕ СООТВЕТСТВИЕ ТОНУ?

Соответствие тону значит *осознанное* приспособление к уровню тона другого человека. Мы делаем это, достигая того же тона или на один тон выше.

Если вы приспосабливаетесь к тону человека, вы ему больше понравитесь, и, если он обычно выше по тону, вы можете снова поднять его. Если он находится хронически низко, вы можете поднять его, но это будет только временно. В таком случае у человека может развиться зависимость от вас – того, кто понимает и поднимает его. Только если вам не *нравится* все время тащить кучу бесплатных попутчиков, вы захотите узнать, как поднять его хронический тон, чтобы он смог двигаться на своих собственных колесах. Естественно, это то, что мы хотим для тех, кто близок нам, поэтому другие методы повышения тона обсуждаются в следующей главе. А пока нам нужен метод, как совладать с теми, с кем мы ежедневно ненадолго встречаемся.

В ПОИСКАХ ТОНА

Если вы не уверены относительно положения кого-то на шкале, вы можете провести быстрый разговорный тест, чтобы выяснить, что ему нравится слушать и говорить. Для этого вы начинаете с высоко-тонных творческих идей. Если они остаются без ответа, поговорите немного о погоде, поговорите о чем-либо в Антагонизме или Гневе, предложите сплетню, упомяните что-нибудь пугающее, обсудите несчастных, неудачливых людей, заметьте, что сейчас все не так, как в былые времена, или поговорите о том, что все безнадежно.

По мере того как вы опускаетесь, человек отреагирует на замечания, сделанные на уровне его тона. Кстати, редко требуется так много говорить, обычно тон проявляется при первых же словах.

Используя этот тест, вы найдете то, что реально для этого человека. Когда вы поговорите на его эмоциональном уровне некоторое время, он решит, что вы очень понимающий человек. Вы ему понравитесь. Если он легко движется по шкале, вы можете подняться на тон и он поднимется с вами. Поднимаясь выше, на один тон за раз, вы

можете разговором поднять его по шкале. Некоторые люди настолько неподвижны, что не могут подняться больше, чем на один шаг от их обычного тона. К счастью, их не так много.

В этой главе мы приведем несколько примеров того, как подстраиваться под тон и в некоторых случаях как поднять тон при различных эмоциональных уровнях.

АПАТИЯ

Если вы пытаетесь достучаться до кого-то, кто лежит в постели в глубокой Апатии (болен или в шоке), вы узнаете, что устным общением вы этого не добьетесь. Мысли нереальны для него, даже физическая вселенная какая-то нереальная. Чтобы прорваться к нему, используйте *физическое* общение. Дотроньтесь до его плеча или возьмите его руку в свою. Он скорее осознает вашу руку, чем то, что вы скажете. Через некоторое время, если он реагирует на ваше прикосновение и ведет себя живее, начните обращать его внимание на различные предметы в комнате. Вы можете упомянуть картину на стене, вазу с цветами или дать ему потрогать текстуру покрывала кровати. Все, что вы можете сделать, чтобы он осознал свое окружение, может помочь поднять его немного по тону. Не пытайтесь донести до него идею или мысль. Просто заставьте его осознать, что он находится *здесь*.

До ходячей Апатии обычно трудно достучаться (особенно, если он утверждает, что все отлично). Оба вышеупомянутых способа полезны – контакт руками и привлечение внимания и прикосновение к предметам в окружении. Иногда я пробиваюсь через эту фальшивую безмятежность, обсуждая разбитую мечту, из-за которой человек оказался в Апатии. Если вы прорветесь к нему этим способом, ждите слез, потому что Горе – это то, что он сдерживает. После того как он облегчит душу, он поднимется выше.

Я знаю одного парня, который поднял девушку из Апатии рассуждениями о неизбежной смерти. Это было настолько реально для нее, что она откликнулась. Когда он предложил немного помощи, она поднялась до Заглаживания Вины, говоря: "Что я могу сделать?". Вскоре она рыдала. Интересно, что несколько людей в окружении были обеспокоены тем, что он ее "расстраивает". Наоборот, он поднял ее до *волнения* за свое состояние. Через короткое время она была по-настоящему достаточно высока по тону, чтобы начать конструктивные действия.

ГОРЕ

Большинство людей инстинктивно общаются в Задабривании или Сочувствии с человеком в Горе. После смерти человека мы отправляем цветы или печем пирог для овдовевшей семьи. Это естественные действия, и они реальны для человека в Горе. Он не откликнется на какой-либо тон выше. (Не говорите человеку в Горе, что это "все к лучшему". Это может толкнуть его в Апатию.)

Отклик этого уровня тона наглядно виден в отчете двух психологов, возглавляющих клинику для алкоголиков. Как часть терапии психологи проводили с пациентами регулярные групповые дискуссии. Однажды один из бывших алкоголиков высказался: "Очень плохо, что невозможно найти хотя бы одного верного друга в этом мире".

Кто-то другой ответил апатично, что глупо и безнадежно даже *искать* такого. Другие присоединились к дискуссии. Несколько из них сказали, что можно найти одного верного друга; но большинство согласилось, что таких не существует. Психолог предложил договориться об определении: "Что вы имеете в виду под термином *верный друг*?"

После некоторого размышления группа сошлась на определении: "Верный друг – это человек, который ради вас снимет последнюю рубашку". Здесь мы видим людей в Апатии и Горе, и единственный друг, который был бы реален для них, это тот, кто на один тон выше: Задабривание.

Чтобы подстроиться под человека в под-под-подвальном тоне, ваша беседа должна опуститься до под-подвального. Чтобы поднять по шкале человека в Горе, делайте все для него, затем затопите его Сочувствием, пока он не пресытится: "Ох, бедняга. Я не знаю, как ты выносишь это. С тобой случилось все самое ужасное. Я не представляю, как ты все это выдержишь. Удивительно, как ты еще держишься". Если хоть немного повезет, он решит, что вы очень понимающий человек и скоро скажет: "Ох, все не так уж плохо". После этого вы должны поднять его до того уровня, где он получит конструктивную помощь.

Вам, конечно, не всегда требуется заходить так далеко (затапливать его настолько), но важно следующее: не говорите ему, что нет повода для печали. Это не сработает. Он просто решит, что вы на самом деле его не понимаете.

ЗАДАБРИВАНИЕ

Блекали гостил у Портеров и случайно сломал стул в своей комнате. Чувствуя свою вину, он попросил хозяйку выслать ему счет за починку. "Что вы, нет, – настаивала она, – этот стул уже был сломан. Мы давно должны были починить его".

"Я вам не верю. Вы просто хотите, чтобы я чувствовал себя лучше. Пожалуйста, вышлите мне счет".

Миссис Портер так и не выслала счет, поэтому Блекали отправил ей чек, прося проставить нужную сумму. Она так и сделала, но чувствовала себя виноватой.

Когда встречаются два Задабривания, они попадают в тупик разочарования. Даже когда ваше чувство справедливости задето, лучший способ обращения с Задабриванием – это принять его предложение и поблагодарить его. В противном случае, он почувствует себя несчастным. Вы можете поднять его тон, так же как и человека в Сочувствии; это будет описано далее.

СОЧУВСТВИЕ

Как-то я разговаривала с женщиной в хроническом Сочувствии. Она собиралась присоединиться к программе реабилитации от наркотиков, потому что ей было жалко наркоманов. Она не прошла обучение и не была в состоянии предоставить им действительную помощь (кстати, я знала, что если она исполнит свое намерение, вскоре она скатится в Горе), поэтому я стала говорить в Страхе, предупреждая ее обо всех возможных последствиях. Готова ли она справиться с той или иной проблемой? Будь

осторожней... К моему облегчению она сказала: "Знаешь, боюсь, я не совсем готова к этому".

Мы стали сплетничать о некомпетентных людях, руководящих этой группой. Под конец она достигла антагонистической решимости пройти хорошее подготовительное обучение, чтобы присоединиться к группе и "действительно что-то сделать". Это было значительно выше по тону, чем непреодолимое влечение попасть в ситуацию, где она только проигрывает.

СТРАХ

До 1.0 можно достучаться, обсуждая все ужасные вещи, которых следует бояться. Если вы хотите немного поднять его, предложите скрытые способы, как справляться с тем, что он считает пугающим. Если он боится, что его дом обкрадут, обсудите сигнализацию, ловушки и спрятанное оружие, которые он мог бы использовать против злоумышленников.

1.1

Если вы хотите просто понравиться ему, общайтесь в его тоне. Подольститесь к нему. В конце концов, он устраивает для вас спектакль. Почему бы не получить от этого удовольствие и не дать ему знать, что вам это нравится?

Высоко-тонные люди почти всегда злятся от присутствия рядом 1.1 (особенно, если они работают над чем-то). Это сослужит вам добрую службу, если вы хотите избавиться от него. Если он подвижен, он почувствует, что безопаснее подняться по тону и дать вам отпор. Однако если он хронический 1.1, он отступит, потому что боится и уважает Гнев.

Джорджа постоянно, злобно и исподтишка атаковал коллега по работе. Однажды, сытый по горло этими Скрытыми попытками вымотать его, Джордж встретился лицом к лицу со своим неприятелем: "Почему бы тебе просто не убить меня и не покончить с этим?".

1.1 смеялся, отрицал обвинения, но перестал нападать. Кстати, Джордж установил низко-тонную связь с этим человеком, точно определив настоящие намерения 1.1.

ОТСУТСТВИЕ СОЧУВСТВИЯ

Так как этот тон – часть диапазона 1.1, с ним хорошо обращаться в Гневе. Однако вместо прямой битвы, вы также можете нацелить Гнев на кого-нибудь другого.

Мой друг (обычно высоко-тонный) ненавидел своего коллегу по работе. Он застрял в молчании, таком типичном для 1.2. Беря его сторону, я стала говорить со злостью о его "враге". Это вернуло некоторые признаки жизни, и я продолжила. Вскоре мы замыслили, как устранить другого человека; мечтали о планах жестокого и оскорбительного отмщения. Через несколько минут ему наскучили традиционные идеи, и наши замыслы стали более свирепыми и нелепо смешными. Мой друг хохотал и, в конце концов, сказал: "А, черт с ним. У меня есть более важные дела".

ГНЕВ

Вам никогда не удастся сблизиться с человеком в Гневе, пытаясь успокоить и смягчить его. Если он злится на вас, вы можете подстроиться под его тон. Это значит, внезапно устройте настоящий шум. Он полюбит вас за это. Помните, что человек, которым восхищается волевой командующий, это – его коллега, жесткий командующий армией противника.

Моя подруга провела годы, съезживаясь и избегая своего мужа в 1.5. Однажды он налетел на нее, и она накричала в ответ. Они начали битву, злясь друг на друга в первой крупной ссоре за двенадцать лет их брака. Когда они выдохлись, они посмотрели друг на друга и вместе расхохотались.

Бывают моменты, когда вам нужно переключить Гнев, направленный на вас, на что-то другое. Несколько лет назад, когда я работала в области недвижимости, мне позвонил клиент. Он был настолько зол, что осыпал меня ругательствами. Я продала ему недвижимость, но мой брокер не предоставил ему последние документы. Нескончаемые звонки брокеру не давали результатов, поэтому клиент сорвал злость на мне. Он шумел почти пять минут. Я позволила ему выговориться. Когда он закончил, я сказала: "Я не виню вас за гнев. Поверьте, я узнаю, что происходит, мы предпримем действия. Я позвоню вам в течение двадцати четырех часов".

Прежде чем закончился день, я сама подняла шум, нашла причину задержки и разобралась с этим. Документы были в пути, когда я позвонила ему на следующее утро. Он ответил с веселым Антагонизмом и потом поднялся по тону. "Знаете, мне это нравится, – сказал он, – кто-то предпринимает действия, а не спорит со мной".

С коммерческой точки зрения, это подстраивание под тон обернулось прибылью. Ему так понравилось, как я вела его дела, что он порекомендовал мне трех новых клиентов в течение следующих шести месяцев.

АНТАГОНИЗМ

Генри, руководящий работник, успешно использовал Скуку для отвлечения внимания человека в Антагонизме. Ему позвонил репортер и сказал: "Я собираюсь написать о вас статью. Я изучаю ваше предприятие. Как вы можете прокомментировать обвинения ...?"

"О, опять это старое дело?"

Отношение Генри отвергло брошенный вызов как незначительный. Вы даже могли бы слышать скучающий зевок в его любезной болтовне о приземленной и не вызывающей сомнений деятельности его компании. Вскоре самому репортеру это наскучило. "Хорошо, я позвоню вам, если возникнут еще какие-то вопросы".

"Конечно, в любое время".

Разговор закончился настолько спокойно, что репортер так и не написал статью.

Другой способ обращения с Антагонизмом – соответствовать его тону, но направить его на другую цель. Грубый водопроводчик пришел заменить испорченное устройство для сброса отходов. Я попросила установить новое устройство на другой части раковины. Он проворчал, что это займет слишком много времени и будет дорого стоить.

Понимая, что в этом случае я не должна позволить его Антагонизму управлять мной, я сказала: "Хорошо. Я понимаю, что вы имеете в виду".

Позже я заметила: "Знаете, эти строители – сборище идиотов. Понимаете, они установили устройство с одной стороны, а выключатель – с другой. Шкафы с посудой все здесь... понятно, что это было установлено каким-то идиотом, который заходил на кухню только чтобы поесть".

Он был рад получить готового врага, поэтому он выдал тираду об этих "тупых строителях". Он так разнервничался, что вызвал хозяина здания, пожаловался на больных на голову водопроводчиков и получил разрешение перенести устройство на противоположную сторону раковины.

Также вы можете отреагировать на 2.0 прямой атакой. Однажды на вечеринке я встретила адвоката в Антагонизме. Я попробовала весело поговорить с ним, но он был в дурном настроении и груб – постоянно спорил, подвергал сомнению и перебивал – поэтому я отвергла тонкости игры на его поле: "Господи, вы определенно любите драться, не так ли?".

"Что вы имеете в виду? Я миролюбивый человек".

"Не говорите мне этого. Вы не можете не спорить".

"Это смешно!"

"Нет, это не так. Вы никогда не даете никому высказаться без того, чтобы не спорить".

"Неправда", – запротестовал он.

"Видите? Вам надо спорить даже с этим. Вы не дадите мне сказать и слова, чтобы не возражать".

"Эй! Вы сделали меня совсем неправым. Я друг, а не боец".

"Не смешите меня. Вам станет скучно, если не с кем будет ссориться".

Это продолжалось какое-то время (при ужасных страданиях некоторых низко-тонных людей по соседству с нами), но мой друг становился более оживленным и возбужденным нашей словесной перепалкой. Позднее, благодущный и радостный, он сказал: "Знаете, а вы – ничего".

"Это верно".

Мы смеялись, и он сказал: "Слушайте! Мы пришли в чем-то к согласию".

ПРОДАВЕЦ

Хороший продавец легко применяет шкалу тонов. Новый покупатель обычно апатично настроен по отношению к вашему товару, когда вы впервые обращаетесь к нему (в конце концов, он так долго жил без этого, зачем это надо?). Но если вы подстраиваетесь под его тон и, разговаривая, поднимаете по шкале, пока он не заинтересуется или не поднимется до энтузиазма, у вас появляется хороший шанс для продажи.

Большинство продавцов пользуются таким способом – находят предмет, интересующий клиента. Он может быть низко-тонным в том, что касается бизнеса, но

очень увлеченным разведением тропических рыбок; поэтому узнайте о здоровье его неоновых тетрасов²⁰. Говоря о них, он поднимется до большего энтузиазма. Когда он на верху шкалы, вы мимоходом спрашиваете, сколько контейнеров нового оборудования ему требуется сегодня.

Если вы начальник отдела продаж, вы уже знаете, что нет ничего более смертоносного, чем медленное распространение продавца в Апатии. Предположим, что в городе была забастовка, экономика не стабильна, все взволнованы и ждут, заказы поступают редко. Ваши продавцы думают выйти на улицу и просить милостыню. Как поддержать их моральный дух? Если вы созываете собрание продавцов, не пытайтесь покорить их обилием раздутого энтузиазма. Их мысли и комментарии о вас были бы непечатными. Соответствуйте тону.

Вы можете поднять тон группы подавленных людей, полностью признавая, насколько плохо обстоят дела: "Ну (вздых), это был и месяц. Я стоял в очереди за бесплатным обедом в Армии Спасения и разговорился с президентом Дженерал Моторс ..."

"Моя жена и я провели распродажу своего имущества. Мы собрали десять долларов, что в два раза больше моих комиссионных за прошлый месяц. Мы отпраздновали это, сходя в Деари Квин²¹".

Соберите все наболевшие претензии и максимально раздуйте их. Горе любит общество (вот в чем смысл соответствия тону), и как только они осознают, что кто-то понимает, насколько плохи дела, они могут выпустить эмоции. Скоро они станут смеяться и поднимутся по тону. Когда это произойдет, вы можете вкратце рассказать о новой рекламной программе и начать рисовать более светлую картину будущего.

НАВЯЗЧИВОЕ СООТВЕТСТВИЕ ТОНУ

Я подчеркиваю *сознательное* соответствие тону, потому что бессознательно мы ему всегда соответствуем – и это сбивает нас вниз. Это естественно – искать общения с другими. Поэтому мы опускаемся до тех пор, пока не найдем какую-либо сферу согласия. Проблема в том, что, когда мы делаем это неосознанно, мы сами падаем по тону.

Если мы восхищаемся человеком (или считаем его исключительным в какой-то области), нас еще более прижмет (если он в низком тоне), потому что он использует свою компетентность, чтобы навязать свое низко-тонное отношение. Мы бежим к прекрасному инженеру со своей новой классной идеей. Мы собираемся построить ультразвуковую, компьютеризированную, лучшую мышеловку со встроенным сыром Рокфор. С энтузиазмом мы вываливаем все это, но он не понимает. Ища его согласия, мы продолжаем падать вниз по шкале. В конце концов (он все же авторитет, не так ли?), мы решаем, что в наши дни тяжело прорваться с чем-нибудь новым, сейчас никто не богатеет, и ребята из отдела подоходного налога достанут вас в первую очередь. Мы бросаем эту затею, удивляясь, как мы вообще могли вынашивать такую дурацкую затею. И возвращаемся к чтению своих комиксов.

²⁰ Любой из видов тропических рыбок, которых обычно разводят в аквариуме. – прим. переводчика

²¹ Закусочная – прим. переводчика

Для успешного соответствия тонам мы должны устойчиво находиться на верху шкалы. Это единственный способ того, как мы можем подстроиться под более низкие тона, не теряя высоко-тонной точки зрения.

КАК НАПАДАЕТ НИЗКО-ТОННЫЙ ЧЕЛОВЕК?

Чтобы успешно обращаться с тонами, мы должны знать три способа, которыми низко-тонный человек может воспользоваться при нападении: 1) мнение; 2) эмоция; 3) усилие.

Человек в Апатии, используя *мнение*, попытается убедить нас, что все безнадежно, мы неудачники, мы не можем удержаться на приличной работе, мы прожили жизнь зря и как вообще кто-то может нас любить?

Используя *эмоцию* Апатии в преувеличенном объеме, он может загнать нас вниз, просто излучая эту эмоцию. Он может сидеть рядом и чувствовать, что нет надежды ни на себя, ни на кого-то или что-то еще. Мир обречен. Не говоря ни слова, он пропитывает атмосферу такой черной тоской, что мы терпим неудачу просто от этих осадков.

Усилия Апатии также разрушительны. Если кто-то апатично имеет дело с фактами, связанными с нашим выживанием, это влияет на нас. Если ваша жена оскорбляет вашего начальника, разбивает машину, держит в грязи ваш дом, не кормит и не одевает ваших детей, это загонит вас вниз (если не в бракоразводный процесс). Если сотрудник теряет ваши заказы, разрушает престиж фирмы и портит ваше оборудование, ваше выживание находится под угрозой и это короткий путь вниз, к Апатии – если вы его не уволите.

ЕСЛИ ВЫ НЕ МОЖЕТЕ СПРАВИТЬСЯ

Если продолжающиеся попытки совладать с низко-тонным человеком терпят неудачу, и вы чувствуете, что перестаете владеть собой, разрушьте ваши связи. Зачем геройствовать? Никто этого не оценит. Смейтесь, и мир смеется вместе с вами, плачьте, и наткнетесь на человека в Сочувствии, чтобы "позаботиться о вас".

Подстраивание под тон легко только со случайными знакомыми. Иначе это утомляет. Чтобы иметь дело с теми, кто нам ближе, давайте узнаем, как повысить тон.

ГЛАВА 24 ПОВЫШЕНИЕ ТОНА

Сначала вы могли задаться вопросом, почему люди опускаются по тону и, что более важно, что мы можем с этим сделать.

Дальнейшая информация раскроет причины низкого тона, а также некоторые противоядия.

Существует пять основных причин, по которым человек опускается по шкале – временно или постоянно:

1. Его окружение в настоящее время (тон окружения и степень выраженности тона).
2. Среда происхождения.
3. Генетические ограничения.
4. Его текущая деятельность.
5. Прежний опыт боли и бессознательности.

ОКРУЖЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ВРЕМЕНИ

Беспокойное и несчастливое окружение создаст неуравновешенного человека. Вы не можете наказанием, побоями, наркотиками, шоком или приказом сделать человека разумным; но вы можете убрать его из низко-тонного окружения и поднять его на более высокий тон. Окружение включает людей, местонахождение и общее состояние здоровья.

Партнер по браку, семья, друзья, работа и соседи – все это составляющие окружения человека. Неважно насколько он, в сущности, высоко, когда он общается с психически ненормальными людьми, он в итоге снижается по тону, по крайней мере, пока его окружают низко-тонные люди. Человек в 3.0 упадет до Гнева или будет вести себя как 1.1 в окружении Скрытой Враждебности. 1.1 может подняться до Гнева в высоко-тонном окружении. В браке, как мы говорили ранее, человек стремится подстроиться под эмоциональный уровень своего партнера, низко-тонный немного поднимается, а высоко-тонный соответственно снижается.

Когда человек находится в атмосфере где он не получает ни дружбы, ни любви, с ним не разговаривают и никто не соглашается с его идеями, он опустится по тону. Дружба, общение и согласие необходимы для человека.

Если человек живет в нищей квартире или районе, он опускается по тону. Чистое, светлое, яркое и аккуратное окружение немного поднимет человека (в зависимости от того, насколько он способен подняться).

Физическое состояние человека – другой аспект окружения. Надлежащий отдых, питательная еда, физическая зарядка и хорошее здоровье – все это предпосылки высокого тона. Если кто-то пытается жить на трехчасовом сне и черном кофе, он станет слабее: незначительные происшествия приведут к резкому снижению тона. Если он страдает физическими нарушениями, он может подняться после визита к доктору и надлежащего медицинского лечения. Новая пара очков может совершить чудо и восстановить значительную часть коммуникации с миром. Это низко-тонно – пренебрегать заботой о теле.

Употребление успокоительных и стимуляторов (включая алкоголь) также имеет следствием снижение тона. Галлюциногенные препараты могут привести к этому быстро или медленно. Я видела падение на месяцы или годы в глубокую психотическую Апатию людей, употребляющих ЛСД. Даже так называемая "безвредная" марихуана снижает тон, особенно после долгого употребления. Человек спускается до хронической апатичности, страдает потерей памяти и не в состоянии сосредоточиться.

Три сотрудницы фирмы курили марихуану во время перерыва на обед. Когда их спросили, почему они это делают, одна из них ответила: "Две-три сигареты, и нам

хорошо. Нас не волнует, что это может быть последняя неделя на работе. Нас не волнует, что работа дурацкая. Тогда мы можем вынести это. Когда мы возвращаемся в офис, через какое-то время это состояние улетучивается, и мы опять снижаемся, но мы это испытали. Мы были наверху".

Конечно, это говорит Апатия, вот почему так тяжело отговорить человека от курения марихуаны. Он находится в эмоции, которая диктует равнодушную реакцию в ответ на опасность.

Марихуана еще не считается вредной в широких кругах, потому что немногие владеют способом определения трудно уловимого, разъедающего эффекта этого наркотика на эмоциональное поведение. Как только вы поймете шкалу тонов, никто, кто находится высоко под влиянием травки, не убедит вас, что он находится высоко на шкале. Наркотическая эйфория такая же подделка, как и карнавальный, добрый эльф в сравнении с яркостью и теплотой 4.0.

Лично я против применения любых химических препаратов, кроме тех случаев, когда это предписано врачом для лечения или облегчения физической боли. Самых приятных ощущений добиваются путем повышения тона. Это самый классный кайф из всех возможных, и побочные эффекты великолепны.

СРЕДА ПРОИСХОЖДЕНИЯ

Тон семьи, образования и среда происхождения человека может сильно повлиять на его мировоззрение в течение всей жизни. Его тон мог быть снижен подавлением, он может копировать тона, которые видит вокруг, или ему могли привить низко-тонные убеждения.

Если ребенка наказывают или подавляют всякий раз, как он раздражается или откровенно высказывается, он падает до 1.1 или ниже, и может остаться там. Человек опускается по тону под влиянием подавляющего начальника, родителя, брата или сестры, или учителя. Если его принуждают общаться ("Говори!") или подавляют его общение ("Не говори таких вещей"), если взгляды навязаны ему ("Слушай, что я говорю") или его мнение отвергается ("Ты не знаешь, о чем говоришь"), если ему препятствуют дружить по своему выбору ("Не играй с Алисой") или навязывают дружбу ("Пойди, поцелуй тетюшку") – все это снизит его тон.

Родители почти произвольно учат своего ребенка социальному тону: будь вежливым, милым, добрым и великодушным. Такая бойскаутская добродетель хороша, если остальное окружение обеспечивает высокий тон. Однако, когда преобладает низко-тонная атмосфера, это порождает неэффективного человека, который находится ниже 1.5. Доктор с двадцатилетним опытом лечения гомосексуалистов говорит, что большинство из его пациентов, будучи детьми, критиковались за драки с мальчиками. Более того, он говорит, что не знает ни одного гомосексуалиста, который был бы из семьи, где принято свободно общаться.

Матери могут поднять тон детей, если будут проводить меньше времени в "заботе" о них и предостережении об опасности. Лучше позволить своим детям есть, что они хотят, спать, когда готовы и даже промочить ноги; дети будут здоровее и счастливее.

Человек, который действует, имея низко-тонное отношение, которому его научили в детстве, иногда может улучшить свое состояние, просто изучив шкалу тонов. Однажды я

недолго работала бизнес-консультантом у человека, чья компания была на грани банкротства. Вскоре стало ясно, что большинство проблем возникло из-за его эмоционального положения – Сочувствия. Хотя его дело продвигалось с трудом, он по-прежнему поддерживал множество низко-тонных лодырей в своей команде, потому что Отец учил его быть добрым к тем, кто менее удачлив, чем он. Я начала обучать его шкале, чтобы помочь ему определить активы и пассивы в своем персонале. Как только он осознал, что его собственное Сочувствие было пагубным для его команды, семьи и бизнеса, он поднялся по тону. Большинство его сотрудников было продавцами, поэтому он немедленно изменил структуру зарплаты, установив низкую базовую оплату и очень щедрые комиссионные. Это вскоре отделило подхалимов от работяг, потому что низко-тонные люди не смогли заработать достаточно для существования, тогда как высоко-тонные получили больше денег, чем когда-либо. Состоялся естественный отбор: неудачники ушли, и он смог заменить их боле высоко-тонными людьми.

Низко-тонные образовательные системы и преподаватели – также часть происхождения, которая может разрушить жизненную уверенность человека. Требуя от студента запоминания бесконечного количества несвязанной информации, принуждая изучать предмет, вначале не вызвав к нему интерес, используя низко-тонные и запутанные учебные материалы, оценивая по диаграммам, преподавая слишком много теории без практического опыта – вот только несколько пагубных практик, которые мы видим в школах. Человек опускается по шкале настолько, что не может решить своих проблем, поэтому, когда образование терпит неудачу в развитии у студента способности и уверенности, требующихся для решения жизненных проблем, мы видим создание низко-тонной жизни.

Что касается среды происхождения, человек стремится приобрести социальный тон своего окружения. Если он вышел из жестоких трущоб, где выражение "человек человеку волк" значит выживание, он может создать жесткое отношение в 1.2 или 1.5, которое он всю жизнь носит поверх своего естественного тона.

ГЕНЕТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Человек может получить низко-тонное отношение, потому что он принадлежит определенной национальности или расе, потому что он слишком низкий, косоглазый, у него слишком длинный нос или он сам считает себя каким-то образом физически неполноценным. Любой человек снижается по тону, как только он начинает верить, что его физические недостатки станут причиной отсутствия привязанности или дружбы со стороны других. Среди высоко-тонных людей, которые не различают людей таким образом, он поднимется по тону, если способен отказаться от своих собственных мыслей на этот счет.

ТЕКУЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

То, как человек проводит свое время, сильно влияет на его эмоциональный тон. Если он не занят, без цели или направления, он спустится по тону. Человек, который "убивает время" немного убивает себя этим занятием.

Криминальные действия или любая деятельность, причиняющая вред другим, постоянно удерживает человека в низком тоне. Хотя он иногда может подниматься, не

существует средства, которое поднимет его на постоянной основе (конечно, если только он не прекратит эту деятельность). Человек, занимающийся вредной деятельностью, остается в низком тоне, пока продолжает ее. Проститутке придется сменить профессию, чтобы подняться по тону. Бизнесмен, обманывающий клиентов или эксплуатирующий своих сотрудников, не поднимется по тону вне зависимости, сколько миллионов он зарабатывает.

Многие действия являются вредными, не будучи незаконными. Если человек постоянно критикует и не по-доброму относится к другим, он остается в низких зонах. Если мужчина встречается с чужой женой, нет шанса поднять его тон. Если человек пользуется своими друзьями или как-то еще злоупотребляет ими, он удерживает себя на дне ямы.

Человек не может цепляться за низко-тонную деятельность и ждать, что поднимется по тону. Это не возможно по определению. Высоко-тонные люди не участвуют в низко-тонной деятельности.

Чтобы отвлечь внимание человека от низко-тонного искушения, заинтересуйте его чем-нибудь другим. Это мог бы быть спорт, хобби или приобретение новой профессии. Что-либо, что привлекает его внимание и любопытство и не является пагубным для кого-либо – потенциально может поднять тон. Если он угрюмо сидит без дела, он воспрянет духом, если займется любой физической работой – помоем машину, разберется в шкафу, сыграет в мяч или пойдет на почту и будет приклеивать марки. Для временного результата заняться чем-то – это то, что нужно. Улучшение будет более значительным, если он приобретет навык в какой-то области: научится чинить машину, готовить пирог, печатать на машинке или играть на музыкальном инструменте. Более того, человек поднимется по тону в любой деятельности, имеющей долгосрочную цель.

Любой поднимается вверх, когда достигает грандиозного успеха. Удачный брак может хронически поднять его тон. Получение новой работы, повышение по службе, продажа рассказа, запись песни, создание чего-либо – любое достижение, важное для человека, – может поднять его тон.

Если вы поручаете человеку контролировать большее пространство, большее количество объектов или людей, он поднимется по шкале. Чем больше человек может контролировать, тем более высоко-тонным он становится.

Я как-то знала мужчину, который чуть не убил свою жену, не позволяя ей работать за пределами дома. В ее семье все выросли, муж часто уезжал из города, и она была несчастна, слезлива и постоянно жаловалась. Ее муж однажды упомянул при мне об этом, задавая себе вопрос, что он может для нее сделать. Она иногда выражала желание вернуться на работу, но он препятствовал этому, потому что ей не было необходимости работать.

Я предположила, что это все-таки не было доброй услугой, возможно, ей необходимо управлять большим. Почему бы ни поддержать ее в поиске работы и посмотреть, что произойдет? Я не знала, как это сработало, пока несколько лет спустя не встретила с этим мужчиной на деловом совещании. Он рассказал мне, что его жена действительно нашла работу, работает с удовольствием и получает повышения по службе. Она полна энтузиазма, более эффективна в своей домашней работе и также более нежна в браке. Эта была дама, которой, конечно, нужна была большая область под ее контролем.

Также можно дать человеку так много того, с чем надо иметь дело, что он разорвется по швам. Если его повысили в должности, требующей более высоких навыков (или навыков, которыми он не обладает), он упадет по тону. Если его попросили достичь невероятного уровня, прежде высоко-тонный человек падает по тону. Это может настолько его подавить, что он уйдет или найдет спасение во лжи и обмане, в попытке скрыть свои неудачи.

Наибольшей стимуляцией является достаточное количество работы, заставляющей его немного напрячься, чтобы выполнить задуманное.

Восхищение значительно повышает тон. Каждый делает что-то хорошо. Узнайте что это, похвалите его и помогите делать это еще лучше. Чем больше вы делаете для человека, тем меньше он будет делать для себя.

Слишком большая щедрость порождает Апатию. Поэтому всегда позволяйте, нет, настаивайте, чтобы человек делал какой-нибудь вклад. Любой.

ОПЫТ БОЛИ И БЕССОЗНАТЕЛЬНОСТИ

Хотя существует много непосредственных причин низкого тона, все неконтролируемые эмоции (временные или хронические) происходят от одной основной причины: опыт физической боли и бессознательности в прошлом. Так как содержимое этого опыта невидимо для человека, он неосознанно находится под его влиянием. Даже шишка на голове или содранная коленка вызывает момент шока (большая потеря, такая как смерть, является причиной схожего эмоционального шока). Хотя он не падает замертво, на мгновение сознание человека отключается, в это время все восприятия (звуки, запахи, то, что находится в поле зрения) записываются бессознательно. Они возвращаются позднее, стимулируемые схожими восприятиями (или словами), и становятся причиной низкого тона и различных aberrаций.

Л. Рон Хаббард провел много лет, разрабатывая процедуры, помогающие человеку навсегда стереть влияние этих болезненных инцидентов (для полного разъяснения этого опыта и его влияния на нас, читайте: "Дианетика: Современная наука душевного здоровья"). Его процессы предоставляются обученными Саентологами. Их основной целью является перманентно поднять тон человека, стирая источник низко-тонных эмоций.

ОБЩЕЕ ПОДНЯТИЕ ТОНА

Все что поднимает тон человека, является стоящим действием. Поход на фильм, который он хочет посмотреть, может поднять настроение. На самом деле, применение эстетики – наиболее важный канал коммуникации для поднятия настроения человека, не подстраиваясь под его тон и не используя профессиональную помощь. Он отреагирует на красоту, даже когда ничто больше не трогает его. Вот почему наглядные пособия помогают в обучении, а реклама помогает продать товар. Ваза с цветами или ювелирное украшение могут поднять настроение хандрящей женщине. Блестящая новая машина может изменить все мировоззрение мужчины.

Основное, что вы хотите сделать, повышая человека по тону, это восстановить его способность общаться. Вы выполняете это, делая так, чтобы он *безопасно* мог высказать

все, что он хочет. Если он испуган, он должен быть в состоянии упомянуть об этом без того, чтобы кто-то наказал его за это. Ему должно быть позволено выплакать все Горе. И, что более важно, он должен быть в окружении, где он свободно может выразить свой Гнев. Поскольку мы живем в обществе, порицающем Гнев и поощряющем Сочувствие, это наиболее часто сдерживаемая эмоция. Когда кто-то поднимается по тону, Гнев – это признак здорового улучшения, а не того, что он сходит с ума. Лучший способ помочь человеку в Гневе, это дать ему побушевать. Когда он остановится, спросите, есть ли что-нибудь еще, что он хочет сказать об этом. Он поднимется по шкале, после того как выскажет все.

Человек остается в любом из сдерживаемых тонов до тех пор, пока он не сможет поддерживать общение в эмоции выше этого тона.

Человек, который намертво застрял в низком тоне, редко поддерживает общение на уровне – "Привет! Как дела?". Для этого требуется профессиональная консультация (и, возможно, много времени).

ВЫВОДЫ

Существует четыре эффективных метода повышения тона:

1. Изменение окружения человека на более благоприятное, которое улучшит его шансы на выживание, (это включает в себя питание, медицинское обслуживание и отдых).

2. Образование, дающее большее представление о культуре или дающее навыки для выживания. Человек может быть обучен быстрее по мере того, как он поднимается по тону.

Когда обстановка в классе интересна, студент становится более уверенным и передает коммуникацию более охотно и верно (в этом случае под передачей имеется в виду применение материалов лекций и текстов).

3. Регулирование количества и вида объектов (людей или обязанностей) в сфере его контроля.

4. Саентологический процессинг.

Все четыре метода повышают тон человека, давая ему лучшие инструменты для выживания, улучшенные условия выживания и некоторые стоящие мотивы для продолжения существования.

Человек, который улучшается, необязательно взлетает к звездам и сидит там, наблюдая, как мы, несчастные души, барахтаемся в грязи. Сначала он разминается. У него бывают взлеты и падения, но он движется. И что лучше всего, он больше не принимает все чересчур серьезно (даже когда он немного снижает). Постепенно его максимальный уровень становится выше, устойчивее и более постоянным.

Это прогресс, и он стоит любой цены.

ГЛАВА 25

ВЫ И Я

Не важно, какое именно великое деяние мы хотим совершить – от установки автомата с лимонадом в своем саду до очищения мира – будет легче и более достижимо, если мы поднимем себя по шкале настолько, насколько это возможно.

Кроме того, так веселее.

Мы можем остановить войны, сделав наших лидеров разумнее. Мы можем остановить разрушение окружающей среды, подняв уровень ответственности ее обитателей. Мы можем остановить дискриминацию, подняв понимание людей.

В конце концов, ответы на наши социальные болезни лежат не в разработке лучшей системы, более объемных программ, идеальных философий или в опускании наших политических лидеров до Апатии. Ответом является поднятие уровня тона людей. Когда мы делаем *человека* разумнее, мы делаем его семьей, его группу, его расу и его нацию разумнее.

Начнем с вас и меня.

ЛОВУШКА

Читая эту книгу, вы, возможно, иногда охали: “О, я делаю так иногда. Должно быть, я в довольно низком тоне”.

Это отвратительное переживание – видеть и слышать нас самих там, где-то в яме. Однако будьте уверены, что вы не одиноки. У нас у всех есть эмоциональная клавиатура, и мы когда-то играли каждую ноту.

Лучший способ избавиться от любой ловушки, это полностью понять ее. Поэтому, узнав некоторые низко-тонные проявления в нас самих, мы уже на несколько галактик впереди бедняги, пойманного в каком-нибудь тоне и *верящего* в него. Он говорит: “Такова жизнь” и часто считает условия постоянными и неизменными.

Если вы переживаете один из тех дней, когда жена не хочет с вами разговаривать; у вас прокололась шина по дороге на работу; вы узнали, что потеряли двух крупнейших своих клиентов; производственная линия отключена из-за механической неполадки и большой босс находится в городе с неожиданным визитом – вы можете глубоко вздохнуть и сказать: “Я сдаюсь”.

Однако, если вы знаете шкалу тонов, вы в состоянии сказать (залпом) “Это Апатия”, в таком случае некоторая часть вас не полностью затоплена. Вы можете восстановить часть контроля и вытащить себя обратно в этот день – такой ужасный, каким он является. В этой главе мы собираемся исследовать некоторые действия, которые мы можем предпринять, чтобы поднять самих себя наверх и остаться там.

БУДЬТЕ ЭГОИСТОМ

Будьте эгоистом и активным в том, что касается поднятия своего тона. Вы должны его себе самому, своему будущему, своей семье, своей работе и человечеству. Нет ничего

хорошего в том, чтобы быть не совсем нормальным. Продолжение невыживательных действий никогда не будет лучше выживания.

Все что повышает тон – стоящая вещь. Как мы упомянули в последней главе, этим может быть улучшение нашего здоровья, нашей окружающей среды, нашего образования и для постоянного улучшения – Саентологический процессинг.

Отметьте свои собственные колебания по тону: какие люди, места или виды деятельности опускают вас по тону? Какие повышают ваш тон? Начните ориентировать свою жизнь на повышающих тон людей, места и виды деятельности.

Удовольствие и выживание идут рядом. Что-то, что доставляет вам удовольствие, увеличивает и ваше выживание, и наоборот. Любая деятельность, которой вы наслаждаетесь, будет повышать вас по тону. Это может прозвучать, как потакание своим желаниям, но только низко-тонные люди пытаются убедить нас, что есть что-то благородное в том, чтобы быть серьезным и жертвовать собой.

Человек, предпринимающий необходимые действия для улучшения своего эмоционального мировоззрения, становится более терпимым и понимающим, более способным решать проблемы, более ответственным и более настойчивым. Он может жить хорошо и свободно и все же делать в десять раз больше, чем тунеядцы, которые с трудом тащатся, потому что у них "нет времени" наслаждаться жизнью.

КОЛЕБАНИЯ

Высоко-тонный человек не сидит спокойно и невозмутимо в то время, как вокруг него рушатся здания. Он также не скачет в постоянных вспышках восторга. Он колеблется. Он не застрял. Он реагирует на ситуацию с правильной эмоцией и большее время испытывает приятное волнение просто от удовольствия жить.

СЕКРЕТ СИЛЫ

Одна из серьезнейших ошибок, которые мы можем совершить, это думать, что мы можем долгое время тесно соприкасаться с низко-тонными людьми, сами не опускаясь. Кроме как застрелить, их существует только два пути общения с человеком, который неутомимо работает над тем, чтобы сбить нас вниз: мы либо справляемся с ним (предпочтительно, поднимая по тону), либо разрываем связь.

Хотя мы не должны осуждать человека за то, что он низко на шкале (кто может первым бросить камень?), мы также не должны обманывать себя. Нет ничего более неприятного, чем столкновение с разрушительной силой зла хронического, ярко выраженного низкого тона. Наверно все из нас предпочли бы сделать вид, что его там нет. Настолько проще “думать о людях только самое хорошее”. Это, однако, просто трусливый выход из ситуации, и это дорогостоящая ошибка.

Большинство из нас совершают ошибку, пытаясь помочь кому-то слишком долгое время. Если человек не позволяет помочь себе, мы должно быть готовы к тому, *чтобы оставить его в покое*. Когда мы продолжаем попытки и терпим неудачи, и по-прежнему настаиваем на том, что мы “должны быть способны справиться с этим”, мы сами опускаемся по тону.

Если на дне судна большая дыра, вы или быстро ее латаете, или спасаетесь на шлюпках. Слишком многие пробиваются по жизни, пытаясь чайной ложкой вычерпать воду из их тонущих лодок.

Секрет силы состоит в знании того, как справляться и когда разрывать связь.

ВЫБИРАЙТЕ СВОИХ ЛЮДЕЙ

Низко-тонных людей, как ядовитый плющ, легче избегать, чем избавляться от них.

Так что с этого момента вы можете избежать многих огорчений, выбирая высоко-тонных людей прямо с самого начала. Даже выбрать самый высокий по тону бизнес для оказания ему поддержки. Когда вы выбираете заслуживающих доверия людей, жизнь становится ярче, и вы не будете жаловаться, что “он обманул меня” или “меня предали”.

Я выбираю даже (я имею в виду, в *частности*) автомехаников по тону. Когда я нахожу высоко-тонного парня, я отдаю ему бразды правления и мое доверие, зная, что если мотор моей машины издает новый настораживающий звон (потому что нужно подкрутить болт), он не скажет мне: “Надо разобрать весь карбюратор, и это будет стоить около трехсот долларов”.

ВЫБОР

Зная характеристики высокого тона, мы обнаруживаем, что во многих случаях мы можем сделать выбор в пользу высоко-тонного отношения. Более высоко-тонно доверять, чем не доверять. Это не значит, что мы должны стать легковерными, но когда нужно принять спорное решение, мы будем чувствовать себя лучше, если позволим себе доверять другим. (Я даже знала некоторых низко-тонных людей, которые на самом деле подняли свою этику, просто потому что я дала им понять, что доверяю им. Это не будет работать на всех; но если человек подвижен, он поднимется по тону с большей готовностью, если ему будут доверять. Применяйте это к детям.) Когда мы размышляем, сказать или нет правду, мы понимаем, что правда намного выше обмана. Понимание выше, чем игнорирование, всегда полезно знать больше. Быть причиной разумней, чем быть следствием, поэтому не сидите тихо в конце комнаты и не позволяйте низко-тонным членам комитета управлять делами. Высказывайтесь. Владеть выше по тону, чем решить, что никто не должен ничего иметь. Брать ответственность более высоко-тонно, чем ее избегать. Выше по тону влюбляться, чем быть циничным одиночкой. Выше по тону общаться, чем подавлять общение.

ЦЕЛИ

Мы можем захотеть получить Нобелевскую премию, разработать заменитель пищи, научиться общаться путем телепатии с бурундуками или просто прополоть цветочные клумбы этим утром. Не важно, какова задача, ее легче выполнить, когда мы в высоком тоне. С другой стороны, мы не должны сидеть и ждать, когда энтузиазм снизойдет на нас, прежде чем мы займемся посудой, оставшейся после завтрака. Человек, совершающий великие дела, даже будучи в низком тоне, имеет гораздо больший потенциал.

Наиболее важная движущая сила тона – это добиваться своих личных целей. Поэтому, если вы не работаете в направлении цели, самой важной для вас, смахните путину с этой мечты (с той, от которой вы отказались, потому что кто-то убедил вас быть благоразумным и заняться вместо этого инженерным делом) и займитесь ее реализацией.

НЕКОТОРЫЕ ПОВЫШАЮЩИЕ ТОН ИДЕИ

Кто-то однажды сказал: “Жизнь – это то, что на самом деле происходит с нами в то время, когда мы строим совсем другие планы”.

Это правда для низко-тонного человека. Высоко-тонные люди наслаждаются настоящим, когда планируют будущее. Низко-тонные люди только мечтают об этом (и некоторые просто ждут “а что же будет”). Слишком часто мы слышим, как люди говорят: “Когда-нибудь я начну свое собственное дело”, “Я бы действительно хотел написать песню”, “Я собираюсь вернуться и окончить школу”, “Когда-нибудь я хочу заняться ходьбой на лыжах”.

Разница между высоко-тонным планированием и низко-тонным принятием желаемого за действительное – *действие*. Высоко-тонные люди приводят свои планы в действие в настоящем времени. Сейчас. Он не только думает, он делает.

Мы можем временно поднять самих себя по шкале, порхая на мыльном пузыре, принимая желаемое за действительное. Но, если мы никогда не действуем, скоро пузырь лопнет и нам придется оказаться лицом к лицу с земной реальностью нашего существования – и разбиться на мелкие кусочки.

Очень легко “беречь” себя для какого-то намерения, достаточно важного для нашего внимания, когда мы не работаем в направлении основной цели (или даже не основной). Сохранять себя – это верный путь упасть по тону и остаться там. При таких обстоятельствах найдите какое-нибудь дело – важно оно или нет.

Бездеятельность вызывает низкий тон, и, что печально, низкий тон вызывает бездеятельность. Чем дольше мы откладываем действие, тем глубже мы опускаемся в инерцию, и намного сложнее начать заново с мертвой точки. Почти всем приходится иногда бороться с апатичностью, но вы преодолеете ее, просто начав что-то. Однажды закрутившись, легче продолжать и вы поднимитесь по тону.

Окончание работы может дать вам изумительное чувство завершенности, особенно той, которую вы склонны откладывать год за годом. Проведите день или неделю, заканчивая любые проекты, которые вы разбросали вокруг, и вы наберете высоту.

Если ваше окружение находится в состоянии хаоса, неорганизованность овладевает вашим вниманием (и цепляется за него) каждый раз, когда вы проходите через комнату. Беспорядок сам по себе является низким тоном. Порядок – высокий тон. Поэтому вы можете поднять себя по тону, просто убрав и организовав свое гнездышко. После этого ваш ум будет свободен для более значимых проектов.

Другой шаг для повышения тона – это *принять участие*. Почти каждый день мы сталкиваемся с выбором: “Идти ли мне на вечеринку или остаться дома?”, “Сходить и узнать, что это за работа, или просто забыть об этом?”, “Принять участие в собрании или оставить вечер свободным?”, “Следует ли мне вступить в этот комитет, или пусть кто-то

другой сделает это?”, “Пойти на этот класс по дзюдо или остаться дома и почитать?”. Подразумевая, что вы рассматриваете деятельность, которая довольно высоко-тонная, обычно вы найдете более интересным принять *активное* решение, чем пассивное. Жалок тот человек, который избегает работы, риска, ответственности, новых ситуаций. Всегда оставляйте за собой свободу выйти из низко-тонной ситуации (если вы ничем не можете ее изменить). Но принимайте участие.

НЕ ПОДАВЛЯЙТЕ ЭМОЦИИ

Если вы ничего больше не усвоите из этой книги, вы должны знать, что вы не достигните высоких тонов, пока не сможете испытать все из них. Чтобы стать подвижным [по шкале], вы не должны подавлять эмоции.

Когда вы хотите плакать, плачьте или упадете до Апатии. Если что-то вас пугает, будьте испуганным или станете слабым Сочувствием или Задабриванием, пытающимся отворачивать все опасности и никогда никому не помогающим – и меньше всего себе.

Не закупоривайте Гнев, дайте ему выход. Если кто-то делает что-либо, против чего вы возражаете, в вашем пространстве или с вашими принадлежностями, немедленно говорите об этом. Мы скрыто ненавидим человека, только если не высказываем своих претензий. Просто скажите решительно и прямо: "Ты сделал это. Я против этого возражаю. Больше этого не делай". Чем больше вы закупориваете такие чувства, тем больше вы прижимаете себя к 1.1 или 1.2. Некоторым нужно дойти до сильно выраженного уровня Гнева, чтобы "выговаривать кому-то". Это не желательно, потому что бесконтрольный Гнев обычно разрушителен. Именно человек, который слишком труслив, чтобы сказать что-либо в самом начале, позволяет своим недовольствам накапливаться, пока не взорвется. Высказывайте свои возражения немедленно! Пока их не много, и они не останутся с вами, булькающими под поверхность. Не беспокойтесь о том, что раните чувства другого, если он обманывает вас или делает что-либо вредоносное, будет преступлением позволить ему продолжать. Если он не способен уллучшиться, вам все равно лучше убрать его из своего окружения.

Конечно, ничто из этого не оправдывает человека, который постоянно критикует и обесценивает других. Он зафиксирован между 1.1 и 2.0.

ПЛОХИЕ НОВОСТИ

Верхний уровень шкалы тонов говорит нам, что высоко-тонный человек не впитывает и не передает все плохие новости. Он обрывает такие коммуникационные линии. Существует много способов это делать, и использование их сослужит нам добрую службу. Если газеты заставляют вас верить, что для этого мира нет надежды, не читайте их. Если книга приводит вас в уныние (кого волнует, насколько высокопрофессиональной она считается?) бросьте ее около камина, она пригодится для разведения огня. Найдите высоко-тонное развлечение. Это может вернуть жизнерадостность или поток энтузиазма на долгое время.

Когда вы разговариваете с кем-то, и разговор опускается [по шкале], смените тему. Оборвите эту коммуникационную линию.

Если определенные люди настаивают на том, чтобы доносить до вас только плохие новости, ложь, сплетни, споры, критику, безнадежность или скрытые колкости, прекратите с ними общаться. Если вы не потерпите, чтобы люди выбрасывали мусор посередине вашей гостиной, почему позволять им опорожнять их баки с умственным мусором в ваш разум?

Я была на вечеринке, когда одна женщина поинтересовалась моей религией. Она хитро улыбалась, спрашивая: "О, а вы *новообращенная*?"

Она так сильно нажала на последнее слово, что я могла видеть, что она предвкушала, как сделает какое-нибудь язвительное замечание. Я решила прервать это общение немедленно. Резко и твердо я сказала: "Я даже не знаю значения этого слова".

Я отвернулась от нее и стала разговаривать с другими людьми за столом. Она больше не заговорила, и удивительно, никто из шестерых за столом не говорил с ней. Мы вели легкий, веселый разговор.

Позднее один из присутствующих сказал мне: "Я не знаю, как тебе удалось заткнуть Ненси так эффективно, но я рад, что ты это сделала. Первый раз я хорошо провел время, когда она была рядом".

Это может показаться жестоким обращением, если вы запрограммированы сохранять приличие в обществе, несмотря ни на что. На самом деле более жестоко по отношению к каждому, когда вы позволяете 1.1 направлять и контролировать общение. Оно всегда опускается [по шкале].

ДАВАЙ И БЕРИ

Жизненно важно достигнуть баланса в том, что мы вкладываем и что получаем. Этот принцип относится к дружбе, браку, работе, группам и т.д. Если мы всегда помогаем другим и ничего не берем взамен, мы оказываем плохую услугу тем, кто получает помощь. Мы должны найти способ, чтобы другие могли отплатить нам.

Если мы много получаем от кого-то (забота, пища, кров, услуги, деньги), мы должны найти способы, как вернуть поток, или упадем до умоляющего уровня Апатии или Горя.

ВЫВОДЫ

Не решайте жениться, разводиться, уходить с работы, бросать школу или постричься в монахи, когда вы находитесь в низком тоне. Делайте выбор, когда вы наверху.

Если вы испытываете какое-либо физическое недомогание, обратитесь за медицинской помощью. Боль опускает человека по тону.

Выбирайте своих знакомых, работу, супруга, группу, начальника, служащих и привязанности в соответствии с их тоном.

Когда вы временно опускаетесь до низко-тонного отношения, не воспринимайте это серьезно. Это не больше чем пальто, которое вы носите сегодня. Это не вы.

Не ждите, пока другие похвалят вас за что-то, что вы сделали. Похвалите сами себя и начните следующую работу.

Не пытайтесь рассудить двух людей, настаивающих на своей низко-тонной игре. Это все равно, что пытаться сбалансировать кануэ при шторме со скоростью в девяносто миль в час, одновременно борясь с гиппопотамом с эпилептическим приступом.

Не предавайтесь постоянной, нудной работе, которую вы ненавидите. Направляйте себя к стоящей цели, к чему-то, что сильно вас интересует.

"Без целей, надежд, амбиций или мечтаний, получение удовольствия почти невозможно".

– Л. Рон Хаббард, "Наука выживания".

Доверяйте своим собственным наблюдениям и не верьте низко-тонным сплетням, репортажам, обучению, советам или новостям. Посмотрите на источник сообщения, перед тем как воспринять или передать его.

Не слушайте и не говорите с низко-тонными людьми, если не чувствуете, что можете контролировать тон разговора. Кроме того, не делитесь своими мечтаниями с теми, кто на дне. Они клонятся к смерти, а это включает разрушение мечты.

Остерегайтесь искусных объяснений, которыми мы пытаемся оправдать свое низко-тонное поведение. Мы замечательно изобретательны в этом.

Продолжайте пробиваться к высшим уровням честности с самими собой. Чем больше вы способны видеть вещи такими, какие они в действительности есть, тем более высоко-тонным вы станете.

Если вы видите, что от вас требуется невероятных *усилий* сделать что-либо, отступите и посмотрите, действительно ли это верное действие. Если это так, сделайте что-нибудь, чтобы поднять свой тон и работа станет легче.

"Это зависит не от того, насколько сильно он хочет этого (как они учат ребенка), а от того, насколько легко он хочет этого достичь и насколько заинтересован в обладании тем, что желает".

– Л. Рон Хаббард, *Лекции Филадельфийского Доктора*.

Не тратьте свое время на то, чтобы смотреть назад и желать, чтобы все сложилось иначе. Ваше будущее не должно создаваться прошлым. Вы можете создать его сегодня, вы единственный, кто может это сделать.

Не будьте слабовольным. Когда что-то должно быть выполнено, сделайте это. Более высоко-тонно чувствовать себя опасным для своего окружения, чем считать свое окружение опасным для себя.

Не позволяйте кому-то продать вам цель. Следуйте своим личным убеждениям.

Искусство может вывести человека из уныния – при условии, что он выбирает свое собственное искусство. Поэтому наслаждайтесь своим видом музыки, спектаклей, украшений, живописи, книг, фильмов или какой-то еще формой искусства, которая заставляет вас чувствовать себя великолепно.

Если вы работаете так долго, что работа начинает становиться серьезной, прогуляйтесь, обращая внимание на предметы [в окружении]. Заново познакомьтесь с вселенной вокруг вас. Вы вернетесь на работу посвежевшим.

Когда вы проводите много времени за бумажной работой или с неосвязаемыми вещами, сбалансируйте это, делая что-то руками в свое свободное время. Выройте яму на заднем дворе, постройте кормушку для птиц, сходите в боулинг.

Лелейте каждого встречающегося вам высоко-тонного человека.

Вы можете сделать что-то со своим эмоциональным отношением. Не ждите, пока кто-нибудь в вашем окружении изменится первым, чтобы вы смогли двигаться вверх. Предпринимайте точные, осознанные шаги, чтобы поднять себя. Когда вы в состоянии созерцать жизнь с юмором (не будучи полностью легкомысленным), вам станет проще быть терпимым к недостаткам других. Они и так захотят последовать за вами. Поэтому не пытайтесь толкать снизу, ведите их сверху.

Смелое предприятие непременно включает в себя некоторые неудачные моменты; но ни один из низких тонов не такое уж плохое место для посещения, если только вам не нужно там жить.

Просто помните, где ваш дом: мобильный, свободный, беззаботный, чувствительный, общающийся, понимающий, выигрывающий, смеющийся, сильный, любимый и любящий. Живите полной грудью. Это вершина шкалы тонов.

Теперь у вас есть карта.

Счастливого пути и приятного путешествия!

Что такое Саентология?

Какие качества и способности Вы бы хотели развить и улучшить в себе? Всегда ли Вы и Ваши близкие понимаете друг друга настолько, насколько бы Вам этого хотелось? Насколько хорошо Вы понимаете *самого себя*? Используете ли Вы на работе свой потенциал на 100%?

Согласитесь, многое вокруг нас не мешало бы изменить к лучшему. Это осознание необходимости перемен - "входные ворота" в Саентологию.

Термин "Саентология" происходит от латинского слова "Scio", означающего "знание в полном смысле слова", и от греческого слова "Logos", что означает "понятие, учение".

Таким образом, это наука о том, как знать. Знать что? Знать ответы. Ответы на проблемы и вопросы жизни, своего личного существования и развития.

Саентология объясняет жизнь, то, чем она является и как она действует в физической вселенной. Саентология призвана и действительно может улучшать состояние жизни. Но за счет чего это возможно?

Путь к большей свободе, к большим возможностям, к лучшему выживанию лежит через знание того, как устроен мир вокруг нас, каким законам он подчиняется.

Для того чтобы добиваться успехов - необходимо знать жизнь. Лучший способ получения знаний о жизни - это обучение. Информация, содержащаяся в книгах по Саентологии, может быть воспринята и применима на практике и без обучения. Однако навыки и способности человека в применении саентологических знаний будут в десятки раз эффективней после прохождения Саентологического обучения под присмотром опытного специалиста.

Опираясь на технологию Саентологии, можно существенно улучшить свою способность к обучению, избавиться от навязчивых, неоптимальных действий и состояний, повысить эффективность в работе, улучшить отношения с другими людьми, понять себя и найти свое место в жизни и достичь еще многих удивительных вещей.

Существует множество учебных саентологических курсов, которые увеличат потенциальный успех человека.

В Саентологии есть что изучать, узнавать и использовать!

Все, без исключения, положения Саентологии могут быть изучены и проверены Вами лично, и Вы сами можете вынести окончательное решение об их верности и действенности на основе *собственного* опыта.

Саентология – это не что-то, предназначенное для чтения, выведения чистых умозаключений и обсуждения за чашечкой кофе. Это то, что следует делать, испытать на практике, применить к себе, к своей жизни, получить *свой* результат и сделать *свой* вывод.

Одна из наиболее важных частей практического применения Саентологии – это одитинг - серия процессов, которые применяются к человеку обученным специалистом – одитором (от латинского слова *audire* - "слушать").

Что такое одитинг?

Точное определение одитинга таково: действие, заключающееся в задавании человеку вопросов (которые он может понять и на которые может ответить), получении ответов на эти вопросы и подтверждении его ответов.

Одитинг состоит в том, что человека побуждают взглянуть на его собственный опыт, отыскать и осознать различные неправильности и неприятности, произошедшие с ним.

Любые трудности, которые человек испытывает, добиваясь успехов в жизни, улаживая свои проблемы, принимая решения о своих намерениях, планируя свои действия и их завершение, - все они могут быть разрешены средствами одитинга. Вы можете получить одитинг у подготовленного специалиста или обучиться и пройти его с напарником.

Общий принцип одитинга состоит в том, что «человека освобождает истина». Никто лучше самого человека не знает, что с ним не в порядке и что сдерживает его способности и свободу. Одитор лишь умело направляет внимание человека и побуждает его взглянуть на его собственный опыт и найти *свои* ответы и *свои* истины.

Процессы одитинга очень разнообразны и направлены на различные аспекты жизни человека. Работа ведется пошагово, от простых вещей к более сложным.

Одитинг не имеет ничего общего с гипнозом, когда человека намеренно погружают в бессознательность и гипнотизер пытается что-то там найти, а потом истолковать и навязать человеку свое видение причины его проблем. В одитинге поддерживается максимально высокий уровень осознания человеком происходящего, одитор помогает человеку вывести на свет пресловутое «подсознательное», разобраться с этим и сделать частью *осознанного* опыта.

В одитинге человеку ни в коем случае не навязываются «мнения», «ответы» или «решения», не дается «советов» и не комментируется состояние - чужие идеи всегда в большей или меньшей степени являются ложными, потому что они не являются *Вашими* и

нарушают Вашу естественную целостность. Когда Вы осознаете *свою* истину, Вы ощутите невероятный эмоциональный подъем и этот опыт СВОБОДЫ Вы ни за что не захотите променять ни на одно «авторитетное» суждение.

Есть способ проверить ценность тех или иных утверждений. Можно ли с помощью этих утверждений сделать человека лучше, способнее, действительно изменить его жизнь в лучшую сторону? Если мы утверждаем - что «все во власти Судьбы» - делает ли это человека способнее? Скорее наоборот, это служит для него оправданием своих неудач и нежелания что-либо делать самостоятельно. А если мы утверждаем – «ты можешь изменить свою жизнь, твоя жизнь зависит от тебя, твоих знаний и твоих способностей!» - как такая позиция отразится на человеке, если он ее примет?

Саентология - это уникальное духовное учение. Здесь человек не только познает внешний мир, но и открывает себя для себя.

Потенциально каждый из нас имеет свободу... и только мы сами можем решить, будет ли этот шанс реализован или нет. Саентология – это приключение, это путь, где Вас ждут самые волнующие открытия, открытия самих себя и Вселенной вокруг нас!

Саентология существует для способного человека, который желает стать еще более способным. В Саентологии мы заинтересованы в том, чтобы люди преуспевали. Изучение Саентологии открывает совершенно новые области.

Саентология - обширный предмет. Она имеет дело с жизнью во всех ее проявлениях - с бизнесом, общественной жизнью, домом, семьей и так далее. Она имеет дело с вами и с тем, чем вы являетесь, с вашими проблемами, заботами, трудностями, с вашими успехами. Саентология может менять любые условия, потому что она содержит в себе технологию того, как условия изменять. Здесь впервые человек может изменять себя, свою среду, своих друзей и свои способности. Сегодня волшебство Саентологии может быть изучено и решительным образом применено. И дары его огромны.

УСЛОВИЯ, ОКРУЖАЮЩИЕ ВАС, МОГУТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНЫ! И ВЫ СПОСОБНЫ ДОСТИГНУТЬ ГОРАЗДО БОЛЬШИХ УСПЕХОВ, ЧЕМ КОГДА-ЛИБО ПРЕДПОЛАГАЛИ!

Если Вы заинтересованы в том, чтобы получить больше информации по данному предмету, мы можем предоставить литературу. Также предлагаем Вам пройти Оксфордский тест Анализа Способностей, который поможет Вам лучше разобраться в причине возникающих трудностей!

Мы предлагаем Вам вводные курсы, которые помогут Вам вызвать желаемые изменения в Вашей жизни. Существуют и более фундаментальные курсы, которые позволяют Вам обрести более глубокие знания о человеке, разуме и Вселенной.

О себе

Мы представляем собой группу, которая предлагает обучение и одитинг в рамках проекта «Свободная Зона распространения технологии».

Свободная Зона объединяет людей, которые хотят изучать и применять Саентологию. Свободная Зона организована по принципу сети административно и финансово независимых групп. Она представляет собой самостоятельное духовное движение, членство в котором не определяется ничем, кроме личного выбора человека. Это группы, в которых люди помогают друг другу обучаться и одитироваться.

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ ТОНОВ

4.0 ЭНТУЗИАЗМ (Жизнерадостность). Беззаботный человек со свободным мышлением. Гибкий. Победитель.

3.5 ИНТЕРЕС (Веселье). Активно интересуется вещами, относящимися к выживанию. Успешен.

3.0 КОНСЕРВАТИЗМ (Удовлетворенность). Конформист. Не мешайте слаженной работе. Противится изменениям. Не очень много проблем.

2.5 СКУКА. Зритель. Весь мир – это сцена, а он – аудитория. Ни доволен, ни не доволен. Терпит. Отсутствие целей. Небрежность. Не вредный, не полезный.

2.0 АНТАГОНИЗМ. Участник дебатов. Любит спорить. Прямой. Откровенный. Бестактный. Плохой игрок.

1.8 БОЛЬ. Обидчивый. Раздражительный. Рассеянный. Сражающийся с источником боли.

1.5 ГНЕВ. Хроническое дурное расположение духа. Обвиняет. Держится за обиды. Угрожает. Требуется повиновения.

1.2 ОТСУТСТВИЕ СОЧУВСТВИЯ. Холодный человек. Бесчувственный. Подавляет неистовый гнев. Жестокий, невозмутимый, изобретательный, ехидно вежливый.

1.1 СКРЫТАЯ ВРАЖДЕБНОСТЬ. Веселый лицемер. Сплетник. Актер. Часто любит каламбуры и розыгрыши. Стремится интровертировать других. Нервный смех или постоянная улыбка.

1.0 СТРАХ. Трусливый. Беспокоящийся. Подозрительный. Встревоженный. Убегающий, защищающийся или застрявший в нерешительности.

0.9 СОЧУВСТВИЕ. Навязчивое согласие. Страх навредить другим. Притягивает нытиков. Иногда колеблется между услужливой отзывчивостью и слезами.

0.8 ЗАДАБРИВАНИЕ (Умилостивление). Благодетель человечества. Оказывает услугу, чтобы защитить себя от плохих воздействий. Намерение – остановить.

0.5 ГОРЕ. Нытик. Собирает обиды и старые памятные подарки. Живет в прошлом. Чувствует, что его предали. Все причиняет боль.

0.375 ЗАГЛАЖИВАНИЕ ВИНЫ. Человек "да, конечно". Идет на все, для того чтобы получить сочувствие или помощь. Слепая преданность. Тон вытрите-мной-полы.

0.05 АПАТИЯ. Сдался. Отрешенный. Склонен к самоубийству. Наркоман, алкоголик, азартный игрок. Фаталист. Может притворяться, что он обрел "покой".